

El principal reto es seguir emocionando con el desarrollo de nuestra marca. *El Naturalista* nació como una forma de pensar, de actuar, de sentir. Reafirmamos nuestro claro propósito de reinventar las relaciones humanas, no obtener beneficios de cualquier manera, no dejarnos nada por el camino ni traicionarnos a nosotros mismos o a nuestros valores, y el seguir disfrutando mientras hacemos lo que mejor sabemos hacer: zapatos con alma.

## Beatriz García Osma

Universidad Autónoma de Madrid

Titular de la Cátedra AECA Carlos Cubillo de Contabilidad y Auditoría, Capítulo Español

## Paradigmática utilidad ante la heterogeneidad de usuarios y necesidades de información

Toda disciplina académica tiene preguntas cíclicas que sustentan a generaciones de investigadores; encadenándoles en controversias de difícil y, quizás indeseable, resolución<sup>1</sup>. Varios de estos debates primigenios en nuestra área surgen en torno al objetivo de la contabilidad. Los diversos marcos conceptuales, con diferencias léxicas menores, declaran como fin último la obtención de información útil para la toma de decisiones. Si bien este objetivo es ampliamente aceptado, su aplicación a la realidad empresarial suscita numerosas cuestiones. La más básica e inmediata es: ¿qué decisiones? Y naturalmente ligada a tal pregunta, para poder responderla, está la de identificar a los sujetos agentes. Los propios marcos avanzan las respuestas; son los proveedores de financiación y sus decisiones de inversión-endeudamiento quienes nos han de preocupar. Asentada tan buena base, podría parecer sencillo regular principios fundamentales que abocaran necesariamente a la consecución de esta paradigmática utilidad. Nada más lejos de la realidad. Los usuarios de la información, preocupados por mantener su inversión y obtener una rentabilidad adecuada a su nivel de ries-

go, tienen acceso a diferentes fuentes de información adicionales, distintos grados de sofisticación en el análisis y procesado de información, y necesidades heterogéneas de información específica. Se repasan a continuación, de forma resumida, algunas de estas diferencias, sus orígenes; y relación con debates fundamentales en la contabilidad<sup>2</sup>.

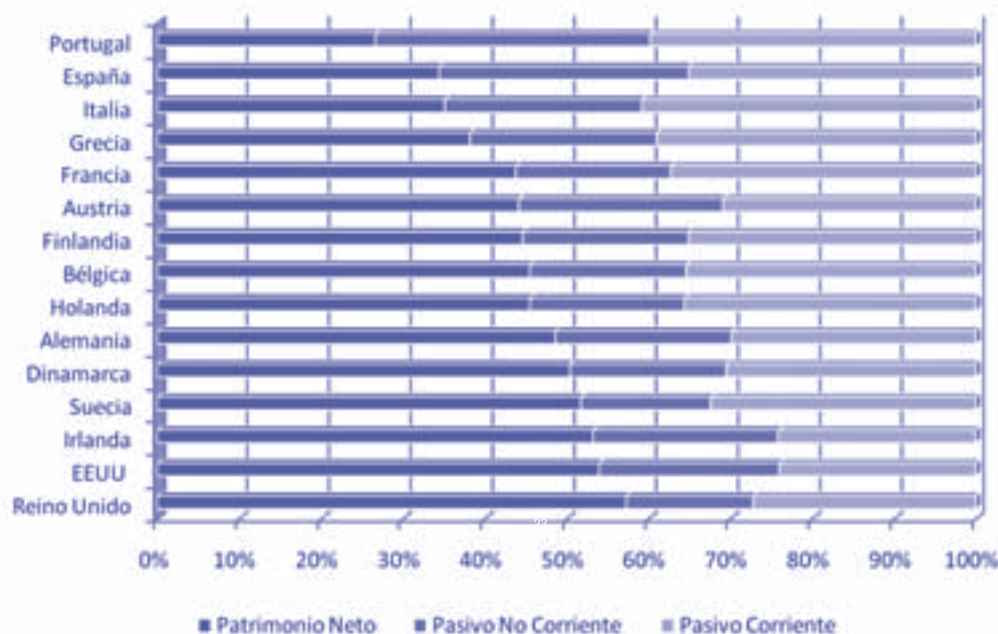
### 1. Proveedores de financiación: Acreedores e inversores en conflicto

Para la gran mayoría de empresas europeas, el mercado de deuda (pública y privada) constituye la principal fuente de financiación. En Europa, los mercados de deuda tienen, en media, un tamaño que duplica a los de capital. Esta predominancia se mantiene al analizar estructuras de financiación a nivel microeconómico. Las empresas europeas tienen menos patrimonio neto y más pasivo que las estadounidenses, teniendo gran importancia el pasivo corriente, algo que es, si cabe, aún más claro en el caso de España (ver cifras medias en la figura 1). La práctica totalidad de las empresas europeas tienen acreedores comerciales y deudas con entidades bancarias (representando entre ambas en torno al 70% del pasivo total), siendo otros pasivos como las obligaciones y bonos o los acreedores por arrendamiento financiero menos comunes.

**Notas:** Proporción de recursos financieros en el balance de situación medio de empresas industriales cotizadas de EE.UU., y europeas que presentan cuentas anuales consolidadas y tienen datos disponibles para el año fiscal terminado en diciembre 2011 en ORBIS. Se excluyen empresas que no cumple la ecuación contable básica.

A pesar de esta importancia relativa de los acreedores, buena parte del debate entre académicos, reguladores y profesionales se focaliza en las necesidades de los inversores como principales usuarios de la información financiera<sup>3</sup>. Algo potencialmente problemático, puesto que inversores y acreedores demandan diferente información y la emplean para decisiones distintas (ver, por ejemplo, Kothari *et al.*, 2010). Estas diferencias tienen su principal origen en la disparidad de derechos sobre el valor de la empresa de inversores y acreedores, que revisamos seguidamente.

Figura 1  
Balance comparativo medio (estructura de financiación)



<sup>1</sup> Por ejemplo, el primer número de *The Accounting Review* recogía el trabajo de Scott (1926) sobre la valoración del inventario según el principio de menor valor entre coste y precio de mercado, introduciendo argumentos completamente actuales sobre las bondades de la valoración a valor razonable, y la aplicación del principio de prudencia.

<sup>2</sup> Esta discusión se basa en el trabajo de Cascino *et al.* (2013). Ver dicho informe para más detalle.

<sup>3</sup> Denotamos 'inversores' ('acreedores') a los participantes presentes y futuros el mercado de capital (deuda).

## 2. Orígenes de las diferencias en las necesidades de información

Una forma sencilla de pensar en las diferencias entre usuarios es analizar sus derechos sobre el valor: los acreedores tienen rentabilidades limitadas, tanto en términos de posibles ganancias (el interés) como de pérdidas (el valor nominal de la deuda), mientras que los inversores solo tienen limitaciones por el lado de las pérdidas (su inversión). Si el valor de la firma cae por debajo del de la deuda, los acreedores pierden la diferencia entre ambos valores, y si el valor de la firma es igual al de la deuda, no hay valor residual para los inversores tras cancelar la deuda. Esto hace, por ejemplo, que los acreedores tengan una sensibilidad asimétrica ante ganancias y pérdidas, o les preocupe más las disminuciones en el valor de la firma que los aumentos, puesto que a partir de cierta cifra de ganancias estas serían exclusivamente para los inversores, cuyas ganancias potenciales son ilimitadas<sup>4</sup>.

Dadas estas diferencias, los intereses de acreedores e inversores puedan entrar en conflicto. Los inversores (a través de los gerentes que contratan) pueden expropiar a los acreedores diseñando operaciones o estructuras de financiación que reduzcan el valor de la deuda: es el conflicto de agencia de la deuda, que Smith y Warner (1979) articulan en cuatro dimensiones: 1) *pago de dividendo*: cuando se emite deuda, su precio incorpora asunciones sobre el pago de dividendo, si sube el *payout*, el valor de la deuda se reduce; 2) *dilución*: si se emite nueva deuda (de misma o mayor antigüedad) se reduce el valor de la deuda; 3) *sustitución de activos*: si se emite deuda para financiar inversiones, el valor del patrimonio neto (deuda) sube (se reduce) sustituyendo dichos proyectos por otros de mayor riesgo; e 4) *infrainversión*: a más deuda, más incentivos tienen los inversores para rechazar proyectos con VAN positivo si los beneficios de dichos proyectos son exclusivamente para los acreedores.

Anticipando estos conflictos, los acreedores se protegen, por ejemplo, aumentando el coste de la deuda. Para reducir estas medidas defensivas, los inversores están dispuestos, *ex ante*, a incurrir en costes de monitorización, a escribir contratos y aceptar cláusulas que limiten la emisión de nueva deuda, restrinjan el pago de dividendo o la venta de activos.

Estas diferencias fundamentales en los derechos sobre el valor generan diferencias en la demanda y uso de la información financiera, así como en las propiedades informativas deseadas. Así, los acreedores, debido a su interés en la preparación y monitorización de contratos, están particularmente preocupados por el *valor contractual de la contabilidad*, algo que no es tan importante para los inversores. También, puesto que la mayoría de los derechos fijados en los contratos están especificados en términos exclusivamente financieros, otras fuentes de información adicionales (potencialmente más relevantes que los estados financieros) son de menor utilidad para los acreedores. Otra consecuencia de la sensibilidad asimétrica de los derechos de los acreedores ante bajadas y subidas en el valor de la firma, es que los acreedores suelen incorporar cláusulas en los contratos que les permiten intervenir en caso de minoraciones en el valor de la empresa (y no en el caso de aumentos).

## 3. Reciclando el debate de siempre: Rendición de cuentas vs. Valoración

De esta diversidad de usuarios y necesidades se deriva una de las grandes áreas de reflexión en nuestra área: el debate sobre los roles fundamentales de la contabilidad. Nos referimos, claro está, al uso de la información financiera, por un lado, para la toma de de-

cisiones de inversión (valoración) y por otro, para la preparación de contratos y rendición de cuentas<sup>5</sup>. Para lo primero se requiere información orientada hacia el futuro (es un rol *ex ante*), mientras que para lo segundo se requiere información que permita monitorizar las decisiones tomadas por los gerentes (es un rol *ex post*). Para esto segundo se requiere información sobre transacciones pasadas, así como información fiable sobre datos contables fundamentales que figuran en dichos contratos (tales como beneficio por acción o ratios de endeudamiento).

Estos dos roles, en gran medida traslapados, no están siempre alineados (Gjesdal, 1981), dando lugar, por ejemplo, a énfasis distintos al pensar en principios básicos (y en ocasiones incompatibles) tales como la necesaria relevancia, neutralidad o fiabilidad de la información financiera; puesto que la información más útil para la valoración no es necesariamente la más útil para la rendición de cuentas.

Así, para facilitar la rendición de cuentas, los proveedores de financiación valoran que la contabilidad informe sobre el esfuerzo de los gerentes; sin embargo, para las decisiones de valoración, la información necesaria es sobre la distribución e incertidumbre de los flujos de caja futuros, independientemente de su relación con el esfuerzo gerencial. Tal y como señala Lambert (2010), para tomar decisiones de valoración, los inversores emplean la contabilidad para *estimar* flujos de caja futuros, mientras que para objetivos de contratación/rendición de cuentas, la emplean para *afectar* a los flujos de caja futuros.

Debido a estas diferencias, y tal y como hemos avanzado, las propiedades óptimas de la información financiera a menudo difieren bajo estos roles. Podemos mencionar algunos ejemplos. La prudencia sería preferida para la rendición de cuentas y la contratación, debido a los sesgos gerenciales hacia el optimismo y la reticencia a reconocer las pérdidas; sin embargo, para la valoración, la neutralidad sería preferible. También, desde un punto de vista de valoración, el uso del valor razonable puede ser más deseable que desde la perspectiva de rendición de cuentas, puesto que aportaría información sobre el desempeño gerencial futuro, y no del realizado. Asimismo, la información sobre partidas no recurrentes no es tan interesante desde la perspectiva de valoración, pero sí lo es ciertamente para la rendición de cuentas.

Si bien hay consenso sobre la importancia de ambos roles, los más recientes marcos conceptuales preparados por FASB e IASB han generado cierta preocupación ante el creciente protagonismo del rol de valoración. Así, Kothari *et al.* (2010) abogan por que la rendición de cuentas y la medición del desempeño sean el objetivo primordial de los estados financieros, si bien otros, como Lambert (2010) cuestionan tal postura.

## 4. A modo de conclusión

La heterogeneidad de usuarios, derechos sobre el valor, y necesidades de información dan lugar a objetivos contables en conflicto. Estas diferencias surgen en equilibrio, dentro del marco creado por numerosas instituciones políticas, económicas, legales y sociales, muchas de ellas de carácter nacional, limitando, sin duda, la efectividad de los recientes esfuerzos armonizadores en regulación contable internacional. Esfuerzos que, en años recientes, han dado una cierta preeminencia a inversores y sus necesidades de valoración sobre otros usuarios y necesidades informativas. Sin embargo, el análisis de la importancia relativa de los mercados de deuda y capital, y de lo irreconciliable de algunas de sus demandas de información hace pensar que quizás sea necesario volver sobre preguntas ya conocidas, aunque solo sea por el gusto científico de volver a formularlas, para disponer de las mejores respuestas posibles.

4 Estas diferencias pueden ilustrarse también como opciones (Kothari *et al.*, 2010). Los inversores tendrían una opción *call* sobre el valor de los activos de la empresa, con un precio de ejercicio igual al precio de la deuda; los acreedores, una opción *put*, en el que el valor máximo está limitado por el valor de la propia deuda.

5 Nos referimos al primer rol (en inglés, *decision usefulness*) como el rol de valoración, y al segundo (en inglés, *stewardship /contracting*) como al rol de contratación o de rendición de cuentas.

## Referencias

Cascino, S.; Clatworthy, M.; García, B.; Gassen, J.; Imam, S., y Jeanjean, T. (2013): *The use of information by capital providers*. ICAS: Edinburgh.

Gjesdal, F. (1981): "Accounting for stewardship". *Journal of Accounting Research* 19: pp. 208-231.

Kothari, S.; Ramanna, K., y Skinner, D. J. (2010): "Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting", *Journal of Accounting and Economics* 50: pp. 246-286.

Lambert, R. (2010): "Discussion of 'Implications for GAAP from an analysis of positive research in accounting'", *Journal of Accounting and Economics* 50: pp. 287-295.

Scott, B. R. (1926): "Conservatism in inventory valuation", *The Accounting Review* 1: pp. 18-22.

Smith, C. W., y Warner, J. B. (1979): "On financial contracting: An analysis of bond covenants", *Journal of Financial Economics* 7: pp. 117-161.

María Antonia García Benau  
Ana Zorio Grima

Universitat de València

## Avanzando en la calidad de la auditoría

### 1. Introducción

En los últimos años resulta curioso observar como la mayoría de artículos relacionados con la auditoría comienzan hablando de escándalos financieros. No importa saber el número de escándalos que se han producido, sino subrayar las terribles consecuencias que tienen sobre la credibilidad de la información financiera.

Nosotros queremos comenzar este artículo siendo conscientes de que los escándalos producidos después de Enron han puesto de manifiesto un tremendo fallo en los sistemas de control empresariales; la auditoría es uno de ellos pero no el único. Este breve artículo pretende reflexionar sobre el futuro siendo conscientes de que el futuro de la auditoría depende del pasado y especialmente del presente.

La crisis financiera internacional que estamos viviendo ejerce una fuerte influencia sobre la auditoría, entendida como garante de la información financiera. Los colapsos de importantes instituciones financieras como Lehman Brothers, Hypo Real State y algunos casos españoles conocidos por todos, han dado lugar a que los gobiernos hayan tenido que apoyar económicamente a algunas entidades privadas en su gestión de las consecuencias de la crisis. A pesar de que los auditores no han estado en el ojo del huracán, es cierto que todos estos acontecimientos han llevado a poner sobre la mesa algunas cuestiones con el objetivo de mejorar la deseada calidad de la auditoría.

Muchas han sido las aproximaciones que se han dado en la literatura internacional sobre lo que debe entenderse por calidad en auditoría, pero su gran complejidad y el hecho de tratarse de un concepto inmaterial hace que no exista un acuerdo internacional aceptado por todos (Pothof, 2011). Tradicionalmente se han buscado subrogados para medir la calidad, entre ellos destacan, las técnicas de auditoría empleadas, la experiencia del auditor, la imagen de la firma, la obtención de evidencia adecuada y suficiente, y la independencia del auditor de sus clientes (IAASB, 2013a).

A lo largo de estas páginas vamos a plantear las principales cuestiones que, en nuestra opinión, están siendo abordadas por orga-

nismos e instituciones para avanzar en la consecución de un mejor servicio de auditoría y para avanzar en su calidad. Concretamente vamos a realizar unas breves referencias sobre la conveniencia de que las necesidades de los *stakeholders* sean tenidas en cuenta en el diseño de las políticas empresariales así como en la elaboración y presentación de la información financiera, el interés de la revelación del Informe anual de Transparencia por parte de ciertas firmas auditoras, los problemas que pueden derivarse de una elevada concentración del mercado y el papel del auditor en la información financiera pro-forma elaborada con fines bursátiles.

### 2. Hacia una mayor participación de los *stakeholders* en la auditoría

¿A qué va dirigida la información financiera y su auditoría? ¿A quién le interesa?. En los últimos años, las empresas están fortaleciendo su compromiso con sus grupos de interés (*stakeholders*). La definición de grupo de interés es muy amplia, agrupando a colectivos muy diversos que van desde los empleados hasta las administraciones públicas. Sus necesidades de información ha llevado a que las empresas amplíen la información financiera que elaboran y que tradicionalmente ha estado centrada en los accionistas.

El International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) ha publicado en 2013 (IAASB, 2013a) un documento consultivo titulado *A framework for audit quality* en el que se señalan las principales interacciones entre los auditores y otros grupos de interés y su influencia sobre la calidad de la auditoría. Los resultados del documento consultivo señalan que las percepciones de la calidad de la auditoría varían entre *stakeholders*. Por ello, y considerando que en la literatura especializada se resaltan los conflictos entre los intereses de dichos grupos como una cuestión de gran relevancia, no es de extrañar que se escuche con frecuencia, en debates entre los *stakeholders*, el controvertido concepto de calidad en auditoría.

A grandes líneas, los usuarios de los estados financieros asocian en muchas ocasiones la calidad de auditoría con la maximización en la evidencia obtenida. Sin embargo, la dirección de la empresa auditada suele asociar la calidad con conceptos como el coste, y el tiempo de ejecución de la auditoría. Sin embargo, muchas partes interesadas no suelen tener conocimientos detallados del trabajo realizado por el auditor por lo que les resulta difícil evaluar la calidad de la auditoría por medio de un atributo.

Por ello, el IAASB en su documento espera que se amplie la información adicional en los informes de auditoría de modo que pueden proporcionar a todos los *stakeholders* información sobre calidad de la auditoría.

Como puede observarse, la puesta en marcha de este documento realiza una aportación muy importante para reducir el gap de expectativas en la auditoría ya que las partes interesadas verán cubiertas, con mayor detalle, sus necesidades informativas. Esta reducción del gap llevará a mejorar la calidad de la auditoría.

### 3. El informe anual de transparencia

La *transparencia* está siendo considerada como un instrumento fundamental para reforzar la credibilidad de la información financiera (Deumes *et al.*, 2012). Los reguladores consideran que incrementar la transparencia tiene como consecuencia final un incremento en la calidad de las auditorías. Recientemente algunas firmas de auditoría están siendo requeridas para divulgar información relacionada con su propia organización interna como una manera de mejorar la transparencia informativa y por tanto, la calidad final de la auditoría (Francis *et al.*, 2009).