

LOS ESCÁNDALOS FINANCIEROS Y LA AUDITORÍA: PÉRDIDA Y RECUPERACIÓN DE LA CONFIANZA EN UNA PROFESIÓN EN CRISIS

María Antonia García Benau
Universitat de València

Antonio Vico Martínez
Universitat Jaume I

SUMARIO

- 1.- INTRODUCCIÓN
- 2.- LAS SINGULARIDADES DE LOS ESCÁNDALOS FINANCIEROS RECIENTES: AUDITORES, ADMINISTRADORES Y REGULADORES EN EL PUNTO DE MIRA.
- 3.- PÉRDIDA DE CONFIANZA EN LA AUDITORÍA:
¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LOS AUDITORES FRENTE AL FRAUDE?
- 4.- FACTORES QUE REDUCEN LA CAPACIDAD DE LA AUDITORÍA COMO GARANTE ANTE LOS ESCÁNDALOS FINANCIEROS
 - 4.1.- CAPACIDAD DE DETECCIÓN DE LOS FRAUDES
 - 4.2.-PROBABILIDAD DE INFORMACIÓN DE LOS FRAUDES:
APROXIMACIONES TEÓRICAS A LA FALTA DE INDEPENDENCIA
- 5.- RECUPERAR LA CONFIANZA EN LOS AUDITORES
 - 5.1.- MEDIDAS TENDENTES A MEJORAR LA CAPACIDAD DE DETECCIÓN
 - 5.2.- MEDIDAS TENDENTES A MEJORAR LA INDEPENDENCIA DE LOS AUDITORES
- 6.- EL FUTURO PREVISIBLE TRAS LAS CONVULSIONES DE 2002

RESUMEN

Durante los últimos meses hemos asistido a la mayor oleada de escándalos financieros conocida en la historia de los Estados Unidos. Estos escándalos han provocado una profunda crisis de confianza en el conjunto de sistemas de control de la transparencia informativa de las empresas en las que tienen depositados sus ahorros millones de individuos. El resultado inmediato de estos acontecimientos ha sido el endurecimiento de las normas de control sobre las grandes corporaciones y la extensión de la crisis de confianza al resto de las economías avanzadas. En este artículo nos centramos en el papel jugado por una de las piezas del sistema de control, la auditoría de cuentas, así como en las repercusiones tan negativas que ha tenido para la profesión que la realiza y los mecanismos que se van a aplicar para recuperar la confianza en ella, tanto en Estados Unidos como en España.

1.- INTRODUCCIÓN

En los últimos años han proliferado, de forma “escalofriante”, escándalos financieros que han puesto de manifiesto irregularidades contables y abusos por parte de algunos colectivos relacionados con la información financiera. En torno a ellos se han propiciado debates en el ámbito internacional, que auguran importantes cambios en el gobierno de las empresas y en la forma de aplicar códigos que puedan impedir la manipulación de la información en beneficio propio.

Gran parte de la crisis actual que afecta al entorno económico se debe a la falta de confianza de los inversores después de los escándalos financieros producidos. Por ello, para profundizar en la actual pérdida de credibilidad de la información empresarial y poder analizar posibles vías de salida, se deben estudiar todos y cada uno de los colectivos involucrados en el suministro de información financiera: directivos, miembros del consejo de administración, auditores, analistas, reguladores, inversores o accionistas e incluso los propios medios de comunicación. Todos ellos tienen un determinado nivel de responsabilidad y a todos ellos se les presentan nuevos retos ante las importantes consecuencias que los escándalos están teniendo para toda la economía, aunque el objetivo final de todos ellos *debería ser* el mismo: recuperar una confianza perdida.

Los organismos y las instituciones que se encargan de regular la elaboración de la información financiera están intentando transmitir la idea de que se camina ya hacia esa mayor transparencia. Se ha abogado por un modelo contable, que podríamos llamar “perfecto”, en el que tanto Estados Unidos como la Unión Europea han alcanzado un importante consenso para aceptar unas reglas contables que permitan la comparación de la información financiera mundial. Con ello se pretende restaurar la confianza dañada, así como los negocios que han dejado de llevarse a cabo tras la situación económica generada. Sin embargo, y sin negar los beneficios que estas acciones pueden tener, el problema es mucho más complejo y se requiere actuar en distintos frentes.

Este artículo se centra en uno de los colectivos involucrados en la información financiera que han sido tanto parte agente como afectados por los escándalos financieros. Nos referimos a la auditoría y, en particular, a la independencia de los auditores. La percepción general de la sociedad muestra que los auditores han estado actuando con extrema libertad dejando de ser garantes de la información financiera para convertirse en defensores de los intereses de los directivos de las empresas que auditan.

Las presiones recibidas desde distintos grupos de intereses, han hecho que el colectivo de auditores viva momentos de gran tensión, ya que a los problemas tradicionales que soportaba (mercado de servicios saturado, guerra de precios, etc.) se le han ido añadiendo nuevos retos que suponen cambios importantes en el desarrollo de su trabajo. Muchos usuarios de la información financiera han dejado de creer en la idea de que los auditores trabajan en pro del interés público sin que sea preciso someterlos a una extrema regulación. Los hechos han provocado la pérdida de la confianza y la solicitud de un marco regulador estricto que garantice, o al menos, reduzca al máximo la probabilidad de falta de independencia.

Este artículo comienza describiendo, en el apartado siguiente, algunos de los aspectos que caracterizan las singularidades de los escándalos financieros recientes, así como sus principales efectos y el papel jugado por los auditores en los mismos. El tercer apartado describe algunos de los debates teóricos establecidos sobre cuáles deberían ser las funciones de los auditores frente a los fraudes. A continuación, en el cuarto apartado, se realiza una revisión de los motivos que pueden haber llevado a los auditores involucrados en los escándalos a adoptar una posición no objetiva respecto a la entidad auditada revisando los

planteamientos de la literatura científica al respecto de los factores que determinan el posicionamiento independiente o no independiente de estos profesionales. En el quinto apartado se enumeran las principales medidas adoptadas en el orden normativo respecto a la regulación de la independencia de los auditores en Estados Unidos y España, a la vez que se reflexiona sobre las consecuencias de algunas de dichas medidas y el papel que deben jugar en la recuperación de la confianza en la auditoría. Por último, en el apartado sexto se dejan planteadas una serie de reflexiones sobre cuál puede ser el futuro de la auditoría tras las convulsiones de 2002.

2. - LAS SINGULARIDADES DE LOS ESCÁNDALOS FINANCIEROS RECIENTES: AUDITORES, ADMINISTRADORES Y REGULADORES EN EL PUNTO DE MIRA

El mundo de los negocios y el riesgo van íntimamente unidos. Cualquier entidad, sea una pequeña empresa o una gran corporación, lleva a cabo su actividad en un entorno incierto en el que la bancarrota es un fracaso que podríamos denominar *legítimo*. La barrera que separa una quiebra natural de una quiebra dolosa está claramente determinada en el derecho societario, pero más allá de la calificación legal existe una línea que delimita lo que es un gran fracaso empresarial de lo que es un gran escándalo financiero. Esta línea estaría formada por un entramado de situaciones previas y posteriores a la quiebra.

Los grandes escándalos financieros de los noventa, por ejemplo Banesto, y de los dos mil (por ejemplo WorldCom), se han caracterizado por un entorno previo de euforia dominada por grandes ampliaciones de capital, fuertes inversiones en sectores de riesgo e información financiera plena de brillantes números e informes de auditoría limpios. Por su parte, el entorno posterior a la quiebra nos describe a unos consejeros fuertemente cuestionados desde los medios de comunicación y, en muchos casos, encausados en procedimientos judiciales por manipulación contable y un enriquecimiento personal sospechosamente asimétrico a la descapitalización de las firmas que dirigen. Estas quiebras acaban siendo calificadas de escándalo porque llegan a producir un aluvión de información en los medios de comunicación, incluso en los no especializados en temas económicos. En muchos casos el impacto en los medios se debe a otro factor que suele darse en los escándalos; nos referimos a las implicaciones y derivaciones políticas. Por otra parte, y en este punto nos interesamos especialmente, tras la quiebra se dirigen miradas de escepticismo y, en muchos casos, querellas judiciales contra los auditores.

Cuando acontece una gran quiebra que no constituye un escándalo, ésta también constituye una noticia importante, pero no provoca un ápice de pérdida de confianza en el sistema porque es inherente a él; se trata de uno de los posibles resultados a los que da el sistema incluso cuando todos los mecanismos de control funcionan a la perfección. Nadie renegará del sistema por que una gran quiebra haya arruinado a muchos inversores; el sistema ha expulsado a una entidad ineficiente es decir ha funcionado como se esperaba.

Los escándalos financieros no son una novedad que venga de la mano del nuevo siglo ni de la globalización. Si se lleva a cabo una revisión de la literatura especializada (puede verse, entre otros Gwilliam, 1987), se observa que hace más de tres décadas que vienen aconteciendo, con una cierta

regularidad, escándalos financieros en las sociedades económicamente avanzadas. Entre ellos se pueden recordar los casos Maxwell, BCCI, Polly Peck, y en nuestro propio país Banesto, PSV y Torras. Cabe preguntarse entonces qué tiene de especial la última oleada de escándalos para que sus efectos, como veremos posteriormente, hayan sido tan importantes. Desde nuestro punto de vista las claves son tres: es la primera vez que el sistema económico, en su conjunto, ha dado señales graves que incitan a desconfiar de todos sus mecanismos de control; la internacionalización de sus efectos, y, en tercer lugar, la virtual y fulminante desaparición de la mayor firma de auditoría del mundo y, con ella, unos efectos inmensamente negativos en la credibilidad de la función auditora a nivel mundial

La oleada de escándalos financieros acontecidos en los Estados Unidos en 2002 ha supuesto un importante punto de inflexión en la historia de los negocios en el ámbito internacional. En particular, dadas sus singularidades políticas y delictivas, el caso Enron ha adquirido el dudoso honor de convertirse en el punto divisorio entre el *antes* y *después*. El gigante energético Enron pasó en tan sólo dieciséis meses de tener cotizadas sus acciones a su máximo histórico 90,56 dólares (agosto de 2000) a solicitar el expediente de quiebra (diciembre de 2001) y a despedir prácticamente a toda su plantilla. Los principales puntos, de carácter financiero, que rodearon al caso Enron fueron el deterioro paulatino del valor de sus acciones, la ocultación de información financiera y la creación de sociedades instrumentales. Las prácticas contables de esta gran corporación no eran acordes a las prácticas generalmente aceptadas, destacándose la manipulación contable que permitía mostrar variaciones en la situación patrimonial y no mostrar con claridad los riesgos empresariales que había asumido ocultando pérdidas a través de sociedades interpuestas.

La auditoría de los estados financieros de Enron se llevó a cabo, desde la fundación de la compañía, por Andersen. En los primeros momentos, enero de 2002, el papel jugado por esta firma en el caso fue duramente criticado por la prensa especializada. Era poco comprensible como una situación financiera tan extremadamente vulnerable y unos estados financieros profundamente maquillados no hubieran sido detectados por los auditores ya que los informes de auditoría no señalaban ninguna salvedad. Las críticas arreciaron cuando se demostró que la firma de auditoría no sólo había actuado negligentemente sino también con dolo: mucha de la información contenida en el grupo de papeles de trabajo había sido destruido en previsión de una solicitud judicial de los mismos. Andersen fue procesada en marzo de 2002 por obstrucción a la justicia en el caso Enron, y el veredicto de culpabilidad fue dictado el 15 de junio de 2002.

La empresa WorldCom, consiguió llegar a ser la segunda operadora estadounidense de telecomunicaciones. Su estrategia de crecimiento, basada fundamentalmente en la adquisición masiva de infraestructuras de internet a nivel nacional e internacional, y en el personalismo de su máximo dirigente, Bernard Ebbers, llegó a hacer de esta empresa una enorme corporación con 77.000 empleados distribuidos en 65 países y una facturación de 37.000 millones de dólares en 1999. Desde estos brillantes números hasta la demanda por parte de la Securities and Exchanges Commission (SEC) el 26 de junio de 2002 por falsedad contable estimada en 4.000 millones de dólares hay un enorme vacío que da lugar a unos balances reales que deberían arrojar unas pérdidas de 6.300 millones de dólares en el año 2001 y de 1.400 millones de dólares en el primer trimestre de 2002. Finalmente WorldCom terminó por solicitar su declaración de quiebra en julio de 2002 con unas deudas de cuarenta y un mil millones de dólares.

Con el caso WorldCom, la firma auditora Andersen volvía a estar en el centro de otro escándalo cuando todavía trataba de recuperar de su pérdida de clientes y prestigio tras haber sido encontrada culpable en el juicio que se le siguió en Estados Unidos por obstrucción a la justicia. Sin embargo el calvario de Andersen no acababa ahí, ya que se comprobó que también intervino en otros casos semejantes, aunque de menor envergadura, investigados por los reguladores estadounidenses como Qwest Communications Internacional, la cuarta operadora telefónica de estados unidos y Global Crossing, operador de fibra óptica. De nuevo el denominador común fue la utilización de prácticas contables destinadas a falsear al alza los resultados del negocio e informes de auditoría limpios.

Tras un veredicto de culpabilidad dictado el 15 de junio de 2002 Andersen dejó de auditar empresas cotizadas el 31 de agosto de 2002. Acababan 89 años de una brillante y prestigiosa trayectoria en el sector de la auditoría.

Decíamos anteriormente que, desde nuestro punto de vista, estos escándalos financieros presentan singularidades que han marcado y marcarán en el futuro algunos de los más importantes cambios en los sistemas de control del modelo capitalista. Si bien es cierto que el sistema de rendición de cuentas es clave en el mismo y que son los auditores los garantes de su fiabilidad, no podemos dejar de referirnos, aunque no sea el objeto central de este artículo, al papel de los consejeros y directivos de las corporaciones, al de los analistas financieros y a los reguladores de los mercados de valores.

Los auditores no son culpables de maquillar cuentas; las cuentas las maquillan los directivos y los administradores de las empresas y, en este sentido, una de las cuestiones más polémicas y que subyace en el trasfondo de los escándalos financieros es el hecho de que se percibe en ellos una cierta concentración de poder. En reiterados casos es el poder omnimodo de los mayores accionistas el que fuerza los maquillajes contables; estos son los casos de Bernard Ebbers en WorldCom, de Dennis Kozlowski en Tyco, de la familia Riga en Adelphia o de Kenneth Lay en Enron. En Estados Unidos, el debate actual se sitúa en la línea de separar claramente las funciones y desfavorecer la existencia de una fuerte concentración de poder.

Hasta la oleada de escándalos financieros de 2002, los analistas financieros no sólo habían quedado fuera del escrutinio de los reguladores, medios y opinión pública, sino que solían ser parte acusadora frente a los desmanes que provocaban en el sistema los malos administradores de las corporaciones y los auditores. La situación parece haber cambiado sustancialmente; en la primavera de 2002 el fiscal general del estado de Nueva York demostró que el banco de inversiones Merrill Lynch ofrecía información engañosa a pequeños inversores a los que recomendaba adquirir títulos calificados internamente *basura*, que desaconsejaba a los inversores de peso. El proceso judicial fue resuelto, mediante acuerdo entre las partes, fuera de los tribunales. La firma de asesoramiento de inversiones aceptó hacer frente a cien millones de dólares de indemnizaciones. Además, en el acuerdo alcanzado con el fiscal, se comprometía a establecer un sistema de control interno de los analistas responsables de la revisión de recomendaciones y calificaciones. El tema no parece haber quedado cerrado con este caso, ya que el fiscal general de Nueva York mantiene abiertas investigaciones en otras firmas de analistas como Goldman Sachs, Morgan Stanley y Lehman Brothers.

¿Y los reguladores de los mercados financieros? En principio estos son la pieza clave del sistema de control. En noviembre de 2002 dimitía Harvey Pitt, presidente de la SEC tras un convulso periodo

de quince meses de mandato en el que tuvo que lidiar con la mayor oleada de escándalos financieros jamás conocida en los Estados Unidos. Pitt, que había sido abogado en algunas divisiones legales de las grandes firmas de auditoría, fue acusado en los medios de dedicarse con mayor afán a disculpar las negligencias de los auditores que a actuar con contundencia frente a las estafas que subyacían a los escándalos y a poner orden en el sistema de control. La situación resultó insostenible cuando se hizo público que una de las comisiones de supervisión contable tenía al frente a William Webster, persona acusada de fraude por los accionistas de una empresa en la que había actuado como presidente del comité de auditoría. Anteriormente, Pitt se había opuesto al nombramiento de John Biggs para ese puesto, quien tenía la intención de establecer un férreo sistema de control sobre el papel de las firmas auditoras.

Los problemas recientes de la SEC han parecido pivotar exclusivamente en torno a la figura de su presidente, sin embargo, una lectura detenida de los recientes debates sobre las últimas actuaciones de Pitt revelan un trasfondo político evidente; los republicanos han jugado el papel de defensor a ultranza del sistema de control hasta entonces en vigor en la SEC, mientras que los demócratas mantuvieron posturas que abogaban por un mayor control sobre las grandes corporaciones y las firmas de auditoría, para lo que era preciso remover de su cargo a Pitt. Finalmente las tensiones terminaron con su dimisión. Con o sin evidencias, la SEC, una institución venerada en el sistema económico de los Estados Unidos, ha visto mermada su credibilidad, lo que para una pieza del sistema cuya misión fundamental es el control de la legalidad, es sinónimo de crisis profunda.

La oleada de escándalos financieros del 2002 se diferencia de cualquier otra que previamente haya podido tener lugar en sus perniciosos efectos económicos no sólo en los Estados Unidos sino en el conjunto de las economías desarrolladas. En el año 2002 los índices Nasdaq y Dow Jones perdieron el 30% y el 9% respectivamente. Los grandes inversores han castigado a estos mercados porque, tras el escenario configurado a fines de 2002, es difícil tener la certeza de que funcionan los sistemas de control de las grandes corporaciones: no se puede tener certeza sobre la racionalidad y ética de las acciones de determinados hombres de empresa que actúan en su propio interés y no en el de su accionariado sorteando cualquier sistema de control propio del buen gobierno corporativo; es difícil tener la certeza de la veracidad de las cifras contenidas en los informes de las empresas cotizadas; existen analistas financieros que han actuado recomendando engañosamente y, en la cumbre del sistema, el vigilante supremo de los mercados financieros atiende más a las presiones políticas que al interés de los inversores. En este contexto, cualquier rumor negativo que surja en torno a una empresa, es suficiente para hundir más a los mercados, y teniendo en cuenta la enorme importancia del ahorro en bolsa, directo o indirecto, en los Estados Unidos esta crisis de confianza puede generar una importante recesión en el consumo y afectar sensiblemente a la economía.

La confianza tarda en construirse, pero se destruye rápidamente. La reconstrucción de la credibilidad supondrá un proceso largo y complicado; son muchos los frentes que abordar y muy complejo actuar en ellos incluso con la ley en la mano. Este es el tema central de este artículo: la pérdida y la recuperación de la confianza en el sistema. Sin embargo el alcance del mismo no abarca a todos los sistemas de control sino tan sólo a uno de ellos: la auditoría.

3. - PÉRDIDA DE CONFIANZA EN LA AUDITORÍA: ¿QUÉ PAPEL DEBEN JUGAR LOS AUDITORES FRENTE AL FRAUDE?

A lo largo de la historia se ha ido debatiendo cuál debía ser el papel del auditor ante el fraude. Las posiciones mantenidas al respecto han variado a lo largo del tiempo, pasando de posiciones de grandes exigencias a posiciones mucho más permisivas. Historiadores de la contabilidad como Chandler et al. (1993) han demostrado que, aunque los objetivos de la auditoría han sido cambiantes en el tiempo, el público siempre ha esperado, con o sin fundamento, que los auditores sean detectores de fraudes. Lo cierto es que el objetivo fundamental de la auditoría moderna no es ese. Con el advenimiento de la incipiente sociedad capitalista surgida en torno al ferrocarril y las entidades de seguros se hizo necesaria una función de auditoría que tuviera por objeto verificar que los estados contables se ajustan a las normas. Esta función de la auditoría que alcanzó el rango de norma con la promulgación de la Companies Act de 1862 y la Banking and Joint Stock Companies Act de 1879 en el Reino Unido es la que hoy prevalece. Sin embargo, distintos hechos, especialmente fracasos empresariales causados por fraude, o en los que éste permanecía latente a los ojos del público, dieron lugar a un estado casi permanente de debate sobre si la función primordial de la auditoría debería ser detectar y prevenir el fraude o emitir una opinión acerca de la calidad de los estados financieros.

La auditoría fue exportada por el Reino Unido a los Estados Unidos y, con ella fue también traspasada la polémica acerca de lo que debería ofrecer la auditoría. Así, en la década de los treinta tienen lugar en los Estados Unidos fraudes empresariales importantes, que dieron lugar a una controversia semejante a la que había venido teniendo lugar en el Reino Unido. Desde entonces esa polémica ha estado siempre presente alcanzando momentos de mayor polémica cuando acontecía algún escándalo financiero recurriéndose insistentemente a la frase *¿Dónde estaban los auditores?* tras el anuncio de una crisis de una empresa (Véase, entre otros, Humphrey et al., 1993; García Benau, 1994).

Existe, no obstante, un momento de inflexión hacia la asunción por parte de los auditores de una mayor responsabilidad en la detección del fraude. Ese punto podemos situarlo después de los años ochenta. Las normas de auditoría publicadas en aquellos momentos y el debate sobre las expectativas defraudadas propiciaron este nuevo cambio de rumbo, de tal modo que en una norma de auditoría de la International Federation of Accountants de 1982 podía leerse que *“Al formar una opinión sobre los estados financieros...cualquier indicio en el sentido de que haya podido haber algún tipo de fraude o error, al respecto, hará que el auditor extienda sus procedimientos para confirmar o rechazar tales suposiciones”* (IFAC, 1982, guía 11, p. 1). Era ésta la primera vez que explícitamente se asumía un cierto grado de compromiso formal frente al fraude por parte de los auditores. Desde entonces los pronunciamientos y normas internacionales de auditoría a nivel internacional suelen señalar que el auditor debe planificar y organizar su trabajo de modo que obtenga una seguridad razonable de que los fraudes materiales serán detectados. Ello supone trabajar con “escepticismo profesional” a la hora de planificar su trabajo de auditoría y considerar la posibilidad de que exista alguna irregularidad importante.

En este sentido, el SAS 82 (AICPA, 1997) establece una serie de factores de riesgo que debe considerar el auditor, así como los procedimientos para su detección. La unión Europea, por su parte, en el Libro Verde recuerda que, a raíz de algunos escándalos producidos, los gobiernos han empezado

a intervenir en problemas de “orden público”, en delitos de cuello blanco y en la protección de los inversores. En España, las normas técnicas señalan la necesidad de que el auditor realice su trabajo cumpliendo las normas establecidas para la ejecución del trabajo. Concretamente, la norma de “Errores e Irregularidades” (15/6/2000), a pesar de que muestra en un anexo los hechos que pueden aumentar el riesgo de errores, indica que el trabajo del auditor no está específicamente destinado a detectar irregularidades.

A la luz de estos pronunciamientos sobre el papel que el auditor debe jugar ante los fraudes, todo parece indicar que, sin dejar de lado la necesidad de planificar la auditoría en alerta de la posible existencia de fraudes, ninguna norma considera la detección de fraudes como un objetivo primario de la auditoría de cuentas. Dicho de otro modo: si el auditor encuentra un fraude, ello ha sucedido como un *subproducto* de la ejecución de la auditoría. El dilema está servido: el gran público entiende la auditoría como un sistema de control e información del fraude mientras que apenas entiende qué es la función de verificación del ajuste de los estados financieros a la norma contable. Se produce entonces el conocido fenómeno de las *expectativas defraudadas* (puede verse Humphrey *et al*, 1993).

En este punto se deben plantear dos aspectos clave para abordar cual es el papel que debe o puede jugar el auditor ante los escándalos financieros ¿es imposible detectar fraudes o estos son detectados pero no se informan? Estamos ante dos facetas de la misma moneda: la calidad de la auditoría. Según De Angelo (1981) la calidad de la auditoría se puede expresar como la probabilidad de que el auditor detecte e informe sobre incumplimientos de la normativa contable. La posibilidad de *detección de los fraudes* esta relacionada con aspectos como la capacidad técnica del auditor y la economicidad de la auditoría para la firma. Por su parte la probabilidad de que el auditor *informe de fraudes* está estrechamente ligada a su objetividad, es decir, a su independencia respecto de la entidad a la que audita. Cuando coinciden en el tiempo escándalos financieros en los que se demuestra que los auditores no han detectado y/o informado de los fraudes subyacentes, la sociedad en su conjunto termina por perder la confianza en los auditores. En el año 2002, por primera vez, ha existido la sensación de que la probabilidad de que los auditores detecten e informen sobre grandes fraudes es reducida. Por eso no es una exageración afirmar que estamos en los momentos de menor confianza en el papel que juegan los auditores como piezas del sistema de control capitalista.

4.- FACTORES QUE REDUCEN LA CAPACIDAD DE LA AUDITORÍA COMO GARANTE ANTE LOS ESCANDALOS FINANCIEROS

4.1. CAPACIDAD DE DETECCIÓN DE LOS FRAUDES

La capacidad de detección de fraudes es, obviamente, una condición sine qua non para que estos lleguen a ser informados a los accionistas. Los elementos sobre los que pivota dicha capacidad son fundamentalmente dos: la capacitación técnica del auditor, en la que resulta clave su formación, y el entorno favorable u hostil en el que va a desarrollar su trabajo en la entidad auditada. La formación del

auditor afecta de modo claro a la calidad de la auditoría que provee ya que afecta a su competencia. En este sentido, una formación adecuada sobre las técnicas y procedimientos que se utilizan en su ejecución constituye un factor determinantes de la capacidad para la detección de fraudes. El primer nivel formativo que debe acreditar una persona que quiera dedicarse a la auditoría de cuentas es el exigido en el momento de su acreditación profesional y respecto a ella el informe MARC (Buijink, et al. 1996) ha detectado que, en los quince países de la Unión Europea, los requisitos de formación teórico-práctica previos y los requisitos de formación permanente son diversos lo que lleva a hablar, al menos, de diversos niveles de capacidad técnica para la detección de fraudes.

La formación continuada de los auditores y su equipo de trabajo entra en ocasiones en conflicto con la presión a la que se ven sometidas las firmas de auditoría para hacer más eficiente la relación honorarios-coste. En definitiva, tal y como ya apuntaba el informe Cohen (AICPA, 1978), la alta competitividad en la oferta de este servicio tiende a que se generen presiones a las firmas de auditoría para la reducción de honorarios, lo que conlleva la reducción de la inversión de tiempo para la formación ya que los recursos humanos se utilizan hasta el máximo de su capacidad.

Por lo general, los estándares de formación de los auditores de las grandes firmas suelen ser los más altos dentro de la profesión ya que, tradicionalmente, su estructura piramidal requiere unos elevados niveles formativos en cada uno de sus escalones. Además, dada su experiencia, es frecuente el uso de metodologías de auditoría estructuradas que disminuyen el riesgo de no detección y aumentan la seguridad del juicio profesional (Williams y Dirsmith, 1988). Sin embargo, también se ha argumentado que estas metodologías favorecen, en ocasiones, la reducción del nivel de experiencia necesario para la ejecución del trabajo (Dillard y Bricker, 1992).

Si bien es cierto que el nivel formativo del auditor y de su equipo constituyen una condición necesaria para incrementar la probabilidad de detección de fraudes, esta se puede ver contrarrestada por el contexto particular en que se desarrolla una auditoría. Lo dicho se ilustra con alguna frecuencia cuando se lee en los medios de comunicación expresiones de los auditores del tipo *la empresa también nos ha engañado a nosotros*. La capacidad de la entidad para ocultar información o entorpecer el trabajo de los auditores se constituye entonces en un factor reductor de la probabilidad de detección de fraudes. Sin duda alguna el contexto más propicio para que ello suceda es el de las entidades fuertemente controladas por un pequeño grupo de poder, en ocasiones por una sola persona, que eluden implantar cualquier tipo de sistema de control interno de sus actuaciones. En este sentido la aplicación de códigos éticos y de buen gobierno, como veremos posteriormente, juegan un papel crucial para mejorar las condiciones operativas de la auditoría.

4.2. PROBABILIDAD DE INFORMACIÓN DE LOS FRAUDES: APROXIMACIONES TEÓRICAS A LA FALTA DE INDEPENDENCIA

Dado un determinado nivel de competencia técnica, la objetividad del auditor es necesaria para que esta sea utilizada en toda su amplitud. Por ejemplo, la Ley de Auditoría de Cuentas española establece en su artículo 8.1 que los auditores de cuentas deberán ser y parecer independientes en el ejercicio de

su función, de las empresas auditadas, debiendo abstenerse de actuar cuando su objetividad, en relación con la verificación de los documentos contables correspondientes, pudiera verse comprometida. Este pronunciamiento, generalizado en todos los países del mundo, se ve reforzado legalmente por la imposición de incompatibilidades y prohibiciones que tienen por objeto reducir la posibilidad de que un auditor actúe con falta de independencia. No obstante, tal y como se señala en el informe MARC (Buijink et al. 1996) existe también una gran diversidad en este tipo de reglamentaciones en el marco de la Unión Europea.

La falta de independencia del auditor respecto a la entidad auditada conduce a dos tipos de reducciones de la probabilidad de informar sobre fraudes: una primera es de tipo operacional, ya que el auditor no independiente tenderá a eludir la realización de pruebas de auditoría que presuma que pueden dar lugar al conocimiento de problemas sobre los que posteriormente tendría que informar. La segunda reducción se asocia con la formación del juicio profesional emitido en el informe: un auditor no independiente tenderá a no informar sobre los problemas de gravedad que haya podido detectar en el transcurso de su trabajo. Llegado a este punto debemos preguntarnos cómo se explica, desde la teoría de la auditoría, cuáles son los factores que reducen la independencia del auditor.

La independencia de los auditores constituye una línea claramente diferenciada en la literatura especializada, donde cabe hablar, incluso, de subespecialidades. No es por tanto un terreno en absoluto virgen para el estudio sino, más bien al contrario, un vasto campo en el que se analizan y explican muchas de las razones por las que los auditores *no informan de lo que ven*. Entre los trabajos que analizan en profundidad todas estas líneas puede citarse el de Vico (1997).

En dicho trabajo planteábamos que el estudio de los motivos por los que un auditor termina por adoptar un posicionamiento no independiente se pueden estudiar desde tres ámbitos que configuran tres círculos concéntricos. El círculo interior es la dimensión del auditor como persona; el segundo lo constituye el ámbito de las relaciones particulares de cada encargo de auditoría, mientras que el tercer y último círculo lo configura el contexto en el que opera la firma, definido por el mercado de servicios de auditoría.

Las aproximaciones en torno al primero de los círculos, la dimensión estrictamente personal de la independencia del auditor, han sido abordadas en la literatura desde puntos de vista éticos y psicológicos. Entre los trabajos más relevantes dentro de estas líneas podemos citar los de Ponemon y Gabhart (1990), Lampe y Finn (1992) y Windsor y Ashkanasy (1995). Se trata de una línea de investigación muy interesante pero que, dado el alcance de este trabajo, tan solo dejamos indicada.

El segundo de los círculos en los que se puede estudiar por qué los auditores no actúan independientemente, se centra en la forma en que se desarrolla la relación contractual de cada auditoría en particular. Las más importantes aportaciones son las formuladas en torno a la teoría de la agencia entre las que destacan las de Antle (1982 y 1984). Según esta visión, los gerentes de las empresas (agentes) proveen a los accionistas el servicio de gestionar la empresa a cambio de una retribución. Los accionistas evalúan la gestión de los gerentes a través de la información financiera que estos proveen. Sin embargo, evaluar la calidad y la fiabilidad de la información está fuera de las capacidades de los accionistas y por ello delegan en expertos independientes, auditores, para el control de las actuaciones del agente. A cambio el auditor recibe una remuneración. El auditor se convierte en un agente que

controla a otro agente. Queda conformada una relación triangular que queda abierta en el lado que une a gerentes y a auditores porque tan sólo hay dos relaciones: entre gerente y accionistas, y entre auditores y accionistas. Ni los gerentes prestan servicio alguno a los auditores ni estos a los gerentes. Es precisamente en este lado, donde se dan posibilidades de colusión entre auditor y gerencia, que tienen su sentido en el incremento de sus utilidades personales, dada la relación contractual que une a ambos con el accionariado. La falta de independencia es entendida por Antle (1984, p.15) cuando de la colusión establecida se desprende daño para el accionariado: los gerentes maquillan los números para garantizar y mejorar su estatus profesional y económico en la empresa y los auditores no informan a los accionistas de ello porque su nombramiento y sus retribuciones dependen fundamentalmente de la gerencia.

La probabilidad de colusión entre auditor y gerente es alta porque la dirección, ante la amenaza de una posible detección e información de un fraude, posee mecanismos de presión ante el auditor ya que, por lo general es la gerencia quien tiene capacidad para decidir sobre la elección, revocación y condiciones de empleo del auditor, mientras que éste tan sólo dispone del propio servicio prestado, con lo que todo su poder dependerá de la importancia que asigne la dirección de la entidad auditada a la auditoría. Goldman y Barlev (1974) concluyeron que las auditorías de cuentas anuales son estimadas de poca importancia por la gerencia porque no resuelven un problema concreto de éstos. Así pues, cuando existe un conflicto de interés entre dirección y auditores, como podría ser la detección e información de un fraude, los mecanismos de presión de aquella son mucho más efectivos que los de éstos. Además, la posición del auténtico beneficiario del servicio de auditoría, el accionista, es tan distante que su capacidad de intervenir en el conflicto es prácticamente nula. El resultado de este panorama es que el auditor es la parte más vulnerable dentro de la relación lo que desgraciadamente, termina por dar en ocasiones lugar a una colusión entre gerencia y auditor pernicioso para el accionista: el fraude ha quedado ocultado.

El tercer y último círculo, el exterior, es el que define el mercado de servicios de auditoría. Una de las hipótesis centrales del paradigma estructuralista de la economía industrial es que las condiciones que determinan la estructura de los mercados afectan a la conducta de los agentes que operan en ellos. Los servicios de auditoría se prestan, desde hace muchos años, dentro de un mercado suficientemente desarrollado, por lo tanto cabría contrastar la hipótesis de que, efectivamente, la estructura del mismo afectará la conducta de los auditores que en él intervienen y, en particular, al comportamiento independiente del profesional de la auditoría. La evidencia empírica ha demostrado que, en las sociedades donde la práctica de la auditoría es obligatoria, existe una alta saturación del mercado a la vez que una alta concentración del mismo en las grandes firmas internacionales. Entre otros estudios podemos citar los de Christiansen y Loft (1992) para Dinamarca, Maijor et al (1995) para Holanda, Iyer e Iyer, (1996) para el Reino Unido, Marten (1997) para Alemania y García Benau et al (1998) para España. Estos dos hechos, saturación y concentración, dan lugar a dos prácticas que han sido frecuentemente aducidas como motivo de pérdida de independencia de los auditores: el fenómeno conocido como *lowballing* o fijación de precios de auditoría que no cubren costes y la prestación de servicios adicionales con carácter simultáneo a la auditoría.

La reducción de los honorarios respecto al coste de provisión es conocida en la literatura especializada como *lowballing*. Aunque la práctica del *lowballing* es tratada en la literatura desde inicios de los ochenta, constituye hoy una materia de total actualidad. La obtención de encargos de auditoría a precios significativamente bajos, incluso por debajo de su coste, como estrategia de ruptura de barreras de entrada en el mercado ha sido un tema de especial atención por los reguladores. La preocupación por los efectos de esta práctica en la independencia de los auditores ya fue apreciada a finales de los ochenta cuando la Comisión Cohen (AICPA 1978) consideró que podía suponer un empeoramiento de la independencia del auditor. Por su parte, la SEC demostraba recelos también en esta línea en relación a situaciones en las que el auditor acuerda unos honorarios significativamente más bajos de lo normal en orden a obtener un cliente. Ofrecer precios por debajo de coste puede interpretarse como un vínculo financiero del auditor con el auditado, ya que el auditor, una vez obtenido el encargo, intentará recuperar las pérdidas ocasionadas por esa práctica en ejercicios posteriores vía incremento paulatino de los precios de los servicios que preste, lo que sólo se podrá conseguir manteniendo al cliente en cartera. A su vez, el mantenimiento del cliente, en casos de existencia de conflicto de auditoría, podría implicar ceder a las presiones de la auditada y, por tanto, una actuación no independiente.

Desde un punto de vista absolutamente formal, el primer trabajo que aborda científicamente las implicaciones del *lowballing* en la independencia del auditor corresponde a DeAngelo (1981). Esta autora establece formalmente un modelo de determinación de precios de auditoría para el caso en el que las auditorías iniciales sean ofrecidas a precios por debajo de su coste. Posteriormente distintos estudios empíricos como los de Simon y Francis (1988) y Schatzberg (1990), y Kanodia y Mukherji (1994) tuvieron como objetivo contrastar empíricamente la existencia del *lowballing* en el mercado y sus implicaciones respecto a la independencia. Los resultados de estos estudios revelan que la práctica del establecimiento de precios de la auditoría anormalmente bajos y su recuperación en el tiempo, comprobada empíricamente en el ámbito norteamericano, se inserta dentro de una estrategia de mercado que tiene como objetivo primario la obtención del cliente en un entorno competitivo pero no se puede demostrar que haya una relación causa-efecto entre el *lowballing* y la falta de independencia. Hecho distinto es que, con el tiempo, el auditor haga una estimación elevada del valor que el mantenimiento del encargo de auditoría representa para él, por ejemplo, porque ha conseguido un contrato de prestación de servicios adicionales recurrentes. En este caso, el problema en relación a la independencia puede venir asociado a la percepción por parte del auditor de que existe un importante vínculo financiero con el auditado.

Ello nos hace entrar en el segundo de los temas clave en los argumentos que se esgrimen para explicar los motivos por los que los auditores no informan de lo que ven. Es frecuente que las firmas de auditoría, especialmente las grandes, presten simultáneamente servicios adicionales como el asesoramiento financiero, legal o fiscal. Los auditores aducen que la ejecución de la auditoría les permite adoptar una posición muy ventajosa para la prestación de esos otros servicios y que ello beneficia no sólo a la firma sino también a la entidad auditada: el conocimiento adquirido asociado al desempeño de la auditoría a un cliente redundan en lo que en la literatura se conoce como *knowledge spillover* o efecto rebosamiento, por el cual parte de las ventajas competitivas se transferirían al cliente. Sin embargo, cuando una firma concentra muchos intereses económicos en un cliente, la posición de la misma ante

conflictos de interés es vulnerable y, por tanto, la probabilidad de colusión, en los términos vistos en párrafos anteriores aumentaría.

Este tema tampoco es nuevo ya que ha sido ampliamente debatido desde los años 60 (Véase, por ejemplo, Mautz y Sharaf, 1961; Metcaf Committee, 1978; Comisión Cohen, AICPA, 1978; Cadbury Committee, 1992; GAO, 1996 Libro Verde, Unión Europea, 1996). Sin embargo, recientemente han arreciado las críticas frente a las firmas que prestan servicios adicionales cuestionando seriamente el efecto nocivo que la prestación de dichos servicios tiene sobre la propia función de auditoría (véase, por ejemplo Arruñada, 1999 y Levitt, 1998). Aunque desde la literatura se han establecido modelos teóricos que sugieren que los servicios adicionales menoscaban la independencia de los auditores (Parkash y Venable, 1993) la literatura empírica no ha podido encontrar evidencia de que exista una relación clara entre servicios adicionales e independencia (Barkess y Simmet, 1994). En el fiel de la balanza básicamente se sitúan, en un lado, las ventajas que supone, tanto para el auditor como para el auditado, el "know-how" adquirido por aquél, (ventajas reconocidas expresamente por la Comisión Cohen (AICPA, 1978), y en el otro lado, las desventajas asociadas al posible empeoramiento del grado de independencia percibida por parte de los usuarios de la auditoría (véase Vico, 1997 y Panel on Audit Effectiveness, 2000).

Los argumentos anteriores están derivando, en los últimos meses, en un debate acerca de la forma de prevenir los problemas asociados a la prestación de servicios adicionales. Algunas de las posturas más radicales hablan de la necesidad de prohibirlos totalmente. Esta solución al problema es muy delicada ya que, desde nuestro punto de vista, ello puede dar lugar a otra situación que también puede favorecer un contexto propicio para colusiones dañinas. Si la prestación de servicios adicionales se prohíbe, la auditoría podría llegar a ser una actividad antieconómica para las firmas pequeñas, que probablemente terminarían por abandonarla. En ese caso la concentración de la oferta de servicios en unas pocas grandes firmas podría dar lugar a la generación de un oligopolio. Esta teoría ha sido formulada desde la literatura por Dopuch y King (1991) quienes a través de experimentos de laboratorio llegaron a la conclusión de que si los servicios adicionales se prohíben, muchos auditores preferirán ser contratados para prestar estos otros, con lo cual corre peligro la existencia de una oferta diversificada.

A continuación, analizaremos las medidas que han sido adoptadas a nivel internacional para paliar los efectos negativos de los escándalos financieros de 2002. Como podremos comprobar, el grueso de dichas medidas giran en torno al establecimiento de un contexto en el que se reduzca al máximo la probabilidad de que un auditor actúe de forma no independiente. Así pues, la recuperación de la confianza del sistema en los auditores es fundamentalmente una cuestión de mejora de su independencia.

5. - RECUPERAR LA CONFIANZA EN LOS AUDITORES

Desde que tuvo lugar la avalancha de escándalos financieros del 2002, se ha producido en el ámbito internacional un inusitado proceso de emisión de normas tendentes a mejorar las capacidades del sistema para prevenir, detectar y, en su caso, informar sobre los grandes fraudes empresariales. Entre ellas se encuentran regulaciones sobre la auditoría. Respecto a estas últimas, nuestro punto de vista, como defensores a ultranza de los beneficios de la misma en el sistema económico, es que se trata

de un conjunto de normas que pretenden que la sociedad recupere la confianza en una profesión que ha entrado en una profunda crisis de credibilidad. Entre las normas más importantes debemos citar la conocida como Ley Sarbanes-Oxley (Sarbanes-Oxley Act of 2002), en los Estados Unidos, y por motivos de cercanía la Ley de Auditoría de Cuentas de España introducida por la Ley 44/2002 de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero. A continuación, realizamos una breve síntesis de estas normas enfocándolas desde los dos mismos puntos de vista en que hemos analizado los factores que reducen la capacidad de la auditoría como garante frente al fraude: la capacidad de detección y la independencia.

5.1. MEDIDAS TENDENTES A MEJORAR LA CAPACIDAD DE DETECCIÓN

La ley Sarbanes-Oxley ha establecido una serie de medidas tendentes a mejorar las ya extendidas, pero a todas luces insuficientes, prácticas de buen gobierno corporativo en las grandes empresas. La filosofía de introducir mejoras en el sistema económico a través de la adopción de los Códigos de Buen Gobierno arranca de los planteamientos del informe Cadbury en el Reino Unido en 1992. El Comité Cadbury, constituido en el Consejo de Información Financiera de la Bolsa de Londres, tenía como objetivos el emitir recomendaciones para mejorar las normas de dirección de las sociedades, y el nivel de confianza en la información financiera y la auditoría. El informe final (Cadbury Committee, 1992) planteó, entre otras medidas, el establecimiento de comités de auditoría para favorecer la ejecución de las mismas en un contexto sin presiones y que, por tanto, mejorara la capacidad de detección de fraudes. En dicho informe se recomendaba que el comité estuviera formado por un mínimo de tres miembros de entre los no ejecutivos e independientes del consejo de administración. El auditor externo debería acudir a las reuniones del comité, al igual que el director financiero. Los restantes miembros del consejo de administración tendrían derecho también a asistir a estas reuniones, pero al menos una vez al año, el comité de auditoría debería poder reunirse sin la presencia de ningún miembro ejecutivo del consejo. La idea fundamental que inspira la bondad del papel a jugar por los comités es que, aunque los administradores son los responsables últimos de las cuentas anuales, éstos no deberían intervenir directamente en las tareas propias del desempeño de la auditoría puesto que son parte interesada. Entre las tareas que debería asumir el comité, estarían el hacer recomendaciones al consejo sobre el nombramiento de auditores, honorarios y asuntos relacionados con dimisión o remoción, revisar declaraciones financieras semestrales y anuales antes de su presentación al consejo, discutir con el auditor externo la indole y el alcance de la auditoría, asegurar la coordinación cuando participe más de una empresa auditora, y todos los asuntos que se desee comentar con el auditor externo, sin presencia de miembros ejecutivos del consejo, revisar la carta a la dirección del auditor externo, revisar la declaración de la sociedad sobre controles internos antes de su aprobación por el consejo, revisar todos los resultados significativos de las investigaciones internas, asegurarse, caso de existir una función de auditoría interna, que dispone de recursos adecuados y tiene una categoría adecuada dentro de la sociedad, revisando asimismo su programa.

La Ley Sarbannes-Oxley ha asumido como obligatorios todos esos planteamientos que, hasta la fecha, no dejaban de ser una recomendación. Incluso ha ido más allá que el informe Cadbury al establecer la obligatoriedad de que el presidente del comité de auditoría sea un consejero independiente, que tres de los cinco miembros sean también independientes y que, al menos uno de ellos, sea experto en temas financieros. Además el Comité de Auditoría debe *preaprobar*, en lugar de tan sólo *recomendar*, la propuesta de nombramiento de auditor que el Consejo de Administración somete a la Junta de Accionistas.

Otro frente considerado como clave para mejorar las capacidades de los auditores es la reforma de determinadas debilidades del modelo contable. Entre estas debilidades son recurrentes las críticas a los modelos que ofrecen la posibilidad de ofrecer varios tratamientos contables con carácter alternativo para una misma materia. El informe Cadbury consideraba esta una situación que favorece la posibilidad de que los gerentes presionen a los auditores, argumentando que otro auditor puede opinar al respecto de un modo más cercano al propuesto por la dirección. En definitiva, se asumía que un marco regulador excesivamente flexible puede dar lugar a la práctica de la *compra de opiniones*. Ante tal circunstancia se ha venido solicitando a los reguladores, expresamente, la reducción de tratamientos contables alternativos. En el ámbito internacional la reducción de alternativas contables ha sido un hecho en los planteamientos del IASB (puede verse Gandía, 1998 y Zorio y Garrido, 1999) aunque más como una forma facilitar la adhesión al sistema de normas internacionales que como una forma de mejorar el contexto en que los auditores deben realizar su trabajo. Lo cierto es que, por uno u otro motivo, la Unión Europea adoptará el modelo del IASB a partir del año 2005 con lo que, tanto a nivel nacional europeo como internacional, los auditores se verán favorecidos por la clarificación del cuerpo de normas contables.

En los Estados Unidos la normativa contable sufrirá, previsiblemente, diversos cambios a partir de la oleada de escándalos de 2002. De momento, La Ley Sarbannes-Oxley en su sección 401 introduce importantes reformas en la regulación de la SEC. Estas reformas van dirigidas a dos frentes: en primer lugar los estados financieros deberán reflejar cualquier tipo de ajuste significativo que haya sido identificado por los auditores. Es decir, aunque una entidad acceda a corregir sus balances a instancia del auditor, y por tanto, no vaya a presentar una salvedad en el informe, deberá informar a los accionistas de que el ajuste se ha realizado a instancias de los auditores. Esto supone no sólo mejorar la información contable sino ofrecer un papel de mayor protagonismo del auditor de cara a la sociedad, porque su labor, muchas veces invisible, pasará a tener un reconocimiento explícito. Por otra parte, se establece la obligatoriedad de que en la información contable anual y trimestral revele cualquier operación de las denominadas *fuera de balance* y operaciones con entidades no consolidadas que pudieran dar lugar, actualmente o en el futuro, a efectos significativos en la condición financiera de la entidad.

La literatura especializada también ha estudiado el impacto de la laxitud del modelo contable en la independencia del auditor. Destaca en esta línea el estudio de Knapp (1985) quien comprobó empíricamente que los usuarios perciben que es más fácil que los auditores resuelvan un conflicto de auditoría en favor de la dirección, cuando la materia origen de un conflicto contable no está tratada con precisión en las normas que cuando lo está. En este sentido es preciso comentar que la Ley Sarbannes-Oxley insta a la SEC a establecer un cuerpo de normas que conduzcan a que la información previsional sea lo menos discrecional posible.

5.2. MEDIDAS TENDENTES A MEJORAR LA INDEPENDENCIA DE LOS AUDITORES

El segundo grupo de actuaciones que deben recuperar la confianza del sistema en los auditores es el que se centra en la definición de un cuadro de incompatibilidades. Fundamentalmente se ha actuado en dos frentes: la prohibición de servicios adicionales y el establecimiento de un sistema de rotación obligatoria.

Según vimos anteriormente la prestación de servicios adicionales estaba siendo profundamente estudiada en la literatura como uno de los principales factores reductores del nivel de independencia. Hasta la fecha, en Estados Unidos las prohibiciones de servicios adicionales a la auditoría venían recogidas en la norma 33-7919 de la SEC, sin embargo esta norma también recogía algunas circunstancias en que sí podían ser prestados. Dichos servicios eran:

- 1-. La teneduría de libros y otros servicios relacionados con la contabilización en los registros o estados financieros del clientes, excepto cuando exista un caso de emergencia o una situación inusual, siempre y cuando el auditor no desempeñe funciones administrativas;
- 2-. El diseño e implementación de sistemas de información financiera
- 3-. Los servicios de valoración, excepto cuando estuviera relacionada con cuestiones fiscales o su propósito sea distinto al financiero
- 4-. Los servicios actuariales
- 5-. Los servicios de auditoría interna
- 6-. Las funciones de administración
- 7-. Los servicios de recursos humanos
- 8-. Los servicios de correduría de valores
- 9-. Los servicios legales cuando impliquen su práctica ante los tribunales estadounidenses.

La Ley Sarbannes-Oxley endurece, en su sección 201, las prohibiciones al eliminar cualquier excepción contenida en los servicios 1, 3 y 9. Se establece, por primera vez, un cuadro exhaustivo de prohibiciones de prestación de servicios adicionales. Además perfila algunas de ellas como la 3ª al incluir expresamente la prohibición de la valoración de aportaciones en especie, la 8ª al prohibir expresamente los servicios de asesoría de inversiones o de banca de inversión, y añade una décima al incluir cualquier otro servicio que señale el Consejo de Supervisión, organismo de vigilancia de las firmas de auditoría, creado también por la Ley. Esta extensión de la Ley respecto a la norma de la SEC será de aplicación a partir de octubre de 2003.

Curiosamente los servicios de asesoramiento fiscal no han sido incluidos dentro de las prohibiciones de la Ley y además la posición de la SEC al respecto, manifestada cuando se propuso la norma sobre prohibición de servicios adicionales, era la de que los servicios de asesoramiento fiscal son los únicos compatibles con la auditoría, no sólo porque están detallados en las leyes fiscales norteamericanas, sino además porque pueden ser revisados por las autoridades fiscales.

En relación a la regulación de los servicios adicionales, cabe decir que Ley Sarbannes-Oxley ha atribuido a los Comités de Auditoría de la entidad una de las principales funciones como garante de la independencia al establecer la obligación de que cualquier firma de auditoría que preste a un cliente auditado otro servicio, incluyendo los de asesoramiento fiscal y excluyendo obviamente los prohibidos, deba solicitar la aprobación previa del Comité, con lo que este adquiere un papel protagonista dentro de los esquemas del buen gobierno corporativo.

La Ley de Auditoría de Cuentas española, tras la reforma de noviembre de 2002, también ha endurecido las prohibiciones de prestación de servicios adicionales. En concreto, a tenor del artículo 8 punto 2, resulta incompatible la prestación de servicios de auditoría simultáneamente a:

- 1-. La llevanza material o preparación de documentos contables o estados financieros de la entidad auditada.
- 2-. El diseño y puesta en práctica de sistemas de tecnología de la información financiera, utilizados para generar los datos integrantes de los estados financieros de dicho cliente, salvo que el cliente asuma la responsabilidad del sistema global de control interno o el servicio se preste siguiendo las especificaciones establecidas por el cliente, el cual debe asumir también la responsabilidad del diseño, ejecución, evaluación y funcionamiento del sistema.
- 3-. Los servicios de valoración que conduzcan a la evaluación de cantidades significativas en los estados financieros de dicho cliente, siempre que el trabajo de valoración conlleve un grado significativo de subjetividad.
- 4-. La prestación de servicios de auditoría interna al cliente, salvo que el órgano de gestión de la empresa o entidad auditada sea responsable del sistema global de control interno, de la determinación del alcance, riesgo y frecuencia de los procedimientos de auditoría interna, de la consideración y ejecución de los resultados y recomendaciones proporcionados por la auditoría interna.
- 5-. La prestación de servicios de abogacía simultáneamente para el mismo cliente o para quienes lo hubiesen sido en los tres años precedentes, salvo que dichos servicios se presten por personas jurídicas distintas y con Consejos de Administración diferentes.
- 6-. La participación en la contratación de altos directivos o personal clave para el cliente de auditoría, cuando se trate de entidades sujetas a supervisión pública o de entidades emisoras de valores admitidos a cotización en un mercado secundario oficial.

Además, el socio firmante del informe no puede prestar servicios distintos del de auditoría a la entidad auditada.

Por último es de reseñar que la SEC, desde febrero de 2002, obliga a las entidades auditadas a incluir en la información contable pública los honorarios percibidos por los auditores en el último ejercicio así como a detallar, en su caso, la naturaleza de todos los servicios adicionales prestados y los honorarios pagados por cada uno de ellos. Con ello, a juicio de la SEC, se ayuda a que los inversores sean más capaces de evaluar la independencia de los auditores respecto a las entidades que auditan. En esta misma línea, la disposición adicional decimocuarta de la Ley de Medidas de Reforma del

Sistema Financiero establece también un sistema de transparencia en la remuneración de los auditores en España. Concretamente dispone que estos deberán comunicar al ICAC las horas y honorarios facturados a cada cliente, distinguiendo entre los que corresponden a auditoría y otro tipo de servicios prestados. Además establece que los honorarios mencionados se harán públicos en la memoria de las cuentas anuales, desglosando las cantidades que se han abonado a los auditores y las abonadas a cualquier sociedad del mismo grupo de sociedades al que perteneciese el auditor, o a cualquier otra sociedad con la que el auditor esté vinculado por propiedad común, gestión o control.

El segundo de los grandes frentes que han sido abordados como respuesta a la oleada de escándalos financieros en los que la auditoría se ha visto involucrada es el establecimiento de un sistema de rotación de auditores. En 1978 el comité Metcalf fue auspiciado como un subcomité del senado de los Estados Unidos para debatir acerca de la conveniencia de establecer mecanismos de incremento de la transparencia en las actividades de las grandes corporaciones empresariales, ante la frecuencia de escándalos financieros que ya se producían por aquél entonces y la puesta en tela de juicio del papel jugado por la auditoría. El informe final de esta subcomisión (Metcalf Comité, 1978) recomendaba como práctica prudente la rotación de personal asignado a una auditoría específica. En 1992 el informe Cadbury volvía a insistir en la oportunidad de una medida de tal naturaleza. Han tenido que transcurrir veinticuatro años y pasar por una crisis profunda de credibilidad, para que, por fin, en Estados Unidos, se establezca un sistema de rotación obligatoria.

La sección 204 de la Ley Sarbannes-Oxley establece que el auditor responsable de un trabajo de auditoría rote obligatoriamente cada cinco años. Algunas de las posturas más críticas respecto al papel de los auditores en los grandes escándalos, esperaban un pronunciamiento aún más duro de la ley; concretamente el que la rotación obligatoria afectase a la firma y no tan sólo al socio. Curiosamente este esquema de mayor dureza era el que prevalecía en la redacción original de la Ley de Auditoría de Cuentas española: toda empresa auditada debía cambiar de firma de auditoría a los nueve años. Sin embargo, tras un periodo de fuertes presiones este sistema de rotación obligatoria quedó abolido en 1995. Actualmente la Ley de Auditoría española establece que, tratándose de entidades sometidas a supervisión pública, de sociedades cuyos valores estén admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales de valores, o de sociedades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea superior a 30 millones de euros, una vez transcurridos siete años desde el contrato inicial, será obligatoria la rotación del auditor de cuentas responsable del trabajo y de la totalidad de los miembros del equipo de auditoría, debiendo transcurrir en todo caso un plazo de tres años para que dichas personas puedan volver a auditar la entidad correspondiente. Se establece por tanto, un mecanismo de rotación semejante al norteamericano, en tanto que la rotación no afecta al conjunto de la firma sino tan sólo al socio auditor responsable del contrato.

6.- EL FUTURO PREVISIBLE TRAS LAS CONVULSIONES DE 2002

Mientras que los problemas relatados en este artículo son hechos ciertos (los escándalos financieros y la pérdida de confianza en los auditores), las causas que los explican y las soluciones aportadas no dejan de ser aproximaciones a los factores determinantes y vías de acción cuyo resultado está por ver. El

camino hacia la recuperación de la confianza en los controles de las acciones de las grandes corporaciones y en el papel de la auditoría no ha hecho más que comenzar. Ya se han dejado oír voces que cuestionan la idoneidad de las medidas y que pretenden que el desarrollo reglamentario de algunas de los temas que quedan por regular adopte un tono menos duro con los auditores.

Las posturas en España están encontradas como no podía ser menos. Por un lado, los auditores han sufrido un serio revés en sus pretensiones de mayor autorregulación. Si bien es cierto que la nueva Ley de Auditoría elimina una de las espadas de Damocles que pendía sobre ellos desde la redacción originaria de la misma, nos referimos a eliminación de la extensión de la responsabilidad civil a todos los socios de la firma por las acciones de cualquiera de sus compañeros, el sistema de regulación de incompatibilidades y la posibilidad de llegar a recibir sanciones en vía administrativa de hasta el 20% de la facturación de la firma, han sido vistas con un tremendo desencanto. Precisamente el cambio de rumbo respecto al futuro de la auditoría en España se da en un contexto relativamente paradójico: a finales del año 2000, con la llegada a la presidencia del ICAC de José Luis López Combarros, profesional proveniente del ejercicio de la profesión de auditoría, todo hacía prever que iba a avanzarse en conseguir una mayor autorregulación de la profesión, pero los acontecimientos económicos ocurridos en el ámbito internacional han dado un giro de ciento ochenta grados a esa situación. Lo cierto es que ahora ya no se habla de autorregulación, ni siquiera en los países que como los Estados Unidos y el Reino Unido la han disfrutado durante muchos años, y el modelo contable busca un mayor intervencionismo y control.

Sin embargo, los intentos por incrementar los mecanismos de control de las empresas que previsiblemente introducirá en un futuro el gobierno español, pueden ofrecer un mayor protagonismo a un sector, el de la auditoría, que venía dando evidentes señales de haber alcanzado su tope de demanda. Entre las futuras medidas que han anunciado representantes del gobierno se encuentra la ampliación de los supuestos de auditoría obligatoria a las empresas que reciban subvenciones de las administraciones públicas por un importe acumulado anual superior a 600.000 euros (o que contraten con ellas dicha cantidad siempre y cuando la misma suponga al menos el 50% de su cifra de negocios), y a las empresas clasificadas como grandes, cualquiera que sea su forma jurídica, ya que hasta ahora solo se auditan las grandes sociedades mercantiles y cooperativas.

Además de las medidas adoptadas por el gobierno a través de la reforma de la Ley de Auditoría existe un proyecto de Código de Sociedades Mercantiles que, con el objetivo de unificar todas las legislaciones societarias en un único texto, cubra las lagunas más evidentes relativas a la transparencia de las sociedades, reforzar su agilidad y proteger a los accionistas a través de pautas de buen gobierno mediante una combinación de medidas imperativas y recomendaciones. La preocupación por el buen gobierno corporativo empieza a despuntar en nuestro país aunque, de momento, estamos en el inicio de una preocupación ante la que algunas empresas cotizadas están reaccionando. Refiriéndonos al año 2001, solamente ocho de las treinta y cinco empresas del IBEX 35 cumplen con las veintitrés recomendaciones voluntarias recogidas en el Código Olivencia (Véase El País 12 de enero de 2003). Ante esta escasa respuesta y particularmente una vez acontecidas las convulsiones financieras de 2002, el gobierno se replanteó la actualización del citado código constituyendo la Comisión Especial para la Transparencia y Seguridad de los Mercados Financieros y Sociedades Cotizadas conocida como Comisión Aldama. La presentación de sus primeras conclusiones tuvo lugar a principios de enero de 2003. Entre

ellas podemos destacar la propuesta de que la CNMV publique los fraudes contables y las sanciones de las firmas que cotizan en Bolsa.

En los Estados Unidos la reacción a las duras medidas aprobadas por el legislativo ha sido ampliamente aplaudida por los medios. Es preciso destacar que en un país con una profunda cultura de inversión del ahorro en renta variable, los efectos perniciosos de los escándalos han afectado a muchos millones de ahorradores privados y por tanto la demanda de mayor control es un sentimiento muy extendido. Basta citar, para ilustrar este hecho, que la prestigiosa revista *Time* ha elegido a tres mujeres personas del año 2002, dos de ellas relacionadas con el tema que nos ocupa: Cynthia Cooper por descubrir el fraude en WorldCom y Sherron Watkins por destapar el caso Enron.

Las grandes firmas de auditoría norteamericanas, de las que por los motivos comentados en el inicio de este trabajo se ha descolgado una, han tenido una reacción muy tímida ante la profusión de regulaciones restrictivas que se les va a aplicar y al aumento de su control. Por otra parte existen indicios de que las firmas de auditoría de segundo orden, las que siguen en tamaño a las cuatro grandes, no parecen estar dispuestas a ocupar, mediante fusiones entre ellas, el hueco dejado por Andersen ya que tras lo acontecido auditar a las gigantescas corporaciones empresariales supone asumir riesgos enormes que es preciso evaluar.

No queremos terminar este artículo sin referirnos a nuestra creencia en el importante papel que juega la auditoría en el sistema y a los *buenos* auditores. La auditoría es un bien público (Wallace, 1985) y es obligatoria porque de no serlo no existiría una demanda voluntaria y en tanto que es un mecanismo de control a todas luces necesario se hace preciso corregir esta ineficiencia. Por ello no nos debe resultar extraño que el Estado entre a regular no sólo su provisión obligatoria sino su correcta provisión. Los auditores se benefician de la existencia de un mercado que prácticamente no existiría si los gobiernos no decidieran que la auditoría fuese preceptiva; a cambio los auditores deben comprender que, entrar en ese mecanismo, supone investirse de una legitimidad que sólo se adquiere con diligencia e independencia. Son muchos los profesionales de la auditoría que viven de ella convencidos de la importancia de su papel en el sistema y actúan con absoluta honestidad. Desgraciadamente la evidencia ha demostrado que, como en todos los órdenes de la vida, los grandes colectivos suelen ser heterogéneos y los grandes problemas terminan por arrastrar al conjunto. Por ello, el mayor problema a resolver por los gobiernos será establecer un marco regulador que no acabe con los incentivos para que sigan existiendo los buenos auditores.

BIBLIOGRAFÍA

AICPA (1978), *Report Conclusions and Recommendations of The Commission on Auditor's Responsibilities* (Cohen Commission). American Institute Of Certified Public Accountants. Nueva York Re-impreso en *Journal of Accountancy*, April, pp.92-102.

AICPA (1997): The Auditor's Responsibility for Fraud and The Importance of Professional Skepticism SAS No. 1, as amended by SAS No. 82, AICPA, *Professional Standards*, vol. 1, AU sec. 110, par. 2.

Antle, R. (1982), "An Agency Model of Auditing" *Journal of Accounting Research*, nº 20, pp.503-527.

___ (1984), "Auditor Independence". *Journal of Accounting Research*, Spring, pp.1-20.

Arruñada, B. (1999), *The economics of audit quality: Private incentives and regulation of audit and non-audit services*. Dordrecht, Kluwer.

Barkess, L. y Simmet, R. (1994), "The Provision of Other Services by Auditors: Independence and Pricing Issues". *Accounting and Business Research*, pp.99-108.

Becker, M.D.; DeFond, M.L.; Jiambalvo, J. y Subramanyam (1998), The effect of audit quality on earnings management *Contemporary Accounting Research*, Spring, pp. 1-24.

Buijink, W.F., Maijor, S. Neuwissen, R. y Van Witteloostuijn, A. (1996), The Role, Position and Liability of the Statutory Auditor Within The European Union, Maastricht Accounting and Auditing Research Center.

Cadbury Committee (1992), Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance. Ed.Gee Londres.

Carmichael, D.R. y Swieringa, R.J. (1968), The compatibility of auditing independence and management service: an identification of issues, *The Accounting Review*, October, pp. 697-705.

Chandler R.A., Edwards, J.R y Anderson, M. (1993), "Changing Perceptions of the Role of the Company Auditor 1840-1940". *Accounting and Business Research*, Vol 23, nº 92, pp. 443-459.

Christiansen, M. y Loft, A. (1992), "Big players and small players. A Study of increasing concentration in the Danish market for auditing services", *European Accounting Review*, pp. 277-301.

Comisión de las Comunidades Europeas (1996), *Libro Verde-Función, posición y responsabilidad civil del auditor legal en la Unión Eropea*. 96/C 321/01, Diario Oficial de las Comunidades europeas, 28 octubre 1996.

Craswell, A.T. (1999), Does the provision of non-audit services impair auditor independence? *International Journal of Auditing*, March, pp. 29-40.

De Angelo, L.E. (1981), "Auditor Independence, "Lowballing", and Disclosure Regulation". *Journal of Accounting and Economics*, pp.113-127.

Dillard, J. y Bricker, R. (1992): "A Critique of Knowledge-Based Systems in Auditing: The Systemic Encroachment of Technical Consciousness". *Critical Perspectives on Accounting*, número 3, pp. 205-224

Dopuch, N. y King, R.(1991). "The Impact of MAS on Auditor's Independence: An Experimental Markets Study". *Journal of Accounting Research*. Supplement, pp.60-97.

Francis, J.R.; Maydew, E.L. y Sparks, H.C. (1999), The role of Big 6 auditors in the credible reporting of accruals, *Auditing: a Journal of Theory and Practice*, Fall, pp. 17-34.

GAO (1996), *The accounting profession. Major issues: Progress and concerns*. US General Accounting Office. Report to the Ranking Minority Member.

Gandía Cabedo, J.L. (1998): "El papel de los organismos supervisores de las bolsas en el proceso de armonización contable internacional". *Revista de Contabilidad*, volumen 1, número 1, págs. 75-101.

García Benau, M.A. (1994), "La pregunta ¿Dónde estaban los auditores? ha llegado a España. *Boletín de AECA*, nº 36, pp.4-7.

___, M.A. Ruiz Barbadillo, E. y Vico Martínez, A.(1998): *Análisis de la Estructura del Mercado de Servicios de Auditoría en España*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid.

Gwilliam, D. (1987), *A Survey of Auditing Research*, Prentice-Hall/ICAEW, London

Humphrey, C.G., Moizer, P. y Turley, S. (1993), "Protecting Against Detection: The Case of Auditors and Fraud". *Accounting, Auditing and Accountability Journal*. Vol.6, nº1, p.39-62.

IFAC (1995), *Auditor's legal liability in the marketplace* New York

Iyer, V. e Iyer, G. (1996), "Effect of Big 8 Mergers on Audit Fees: Evidence from the United Kingdom". *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, n. 2, pp. 123-132

Kanodia, CH. y Mukherji, A. (1994), "Audit Pricing, Lowballing and Auditor Turnover: A Dynamic Analysis." *The Accounting Review*, October, pp.593-615.

- Knapp, M.C.** (1985), "Audit Conflict: an empirical Study on the Perceived Ability of Auditors to Resist Management Pressure". *The Accounting Review*, pp.202-211.
- Lampe, J.C. y Finn D.W.** (1992). "A Model of Auditors' Ethical Decision Process". *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Supplement, pp.33-59.
- Lennox, C. S.** (1999), "Non audit fees, disclosure and audit quality" *European Accounting Review* 8, pp. 239-252.
- Levitt, A.** (1998), *The number game. Remarks by the Chairman of the SEC at the New York University Center for Law and Business, New York, 28 septiembre.*
- Maijoor, S; Buijink, W.; Witteloostuijn, A. Y Zinken, M.** (1995), "Long-Term Concentration in the Dutch Audit Market: The Use of Auditor Association Membership List in Historical Research". *Abacus*, n. 2, pp. 152-177.
- Marten, K.** (1997) "Developments in concentration on the German audit market" Copenhagen, *Workshop on Auditor Regulation in Europe*. EIASM, Copenhagen.
- Mautz, R.K. y Sharaf, H.A.** (1961), *The Philosophy of Auditing*. American Accounting Association.
- Metcalf Committee** (1978), *Improving the accountability of publicly owned corporations and their auditors, Report of the Subcommittee on Reports, Accounting and Management of the Committee on Governmental Affairs*. United States Senate, Washington.
- Panel on Audit Effectiveness** (2000), *Report and Recommendations to the public Oversight Board and other interested Parties, Stanford, AICPA*.
- Parkash, M. y Venable, C.F.** (1993), "Auditee Incentives for Auditor Independence: The Case of Nonaudit Services". *The Accounting Review*. January, pp.113-133.
- Ponemon, L.A y Gabhart D.R.L.** (1990). "Auditor Independence Judgements: a Cognitive Developmental Model and Empirical Evidence". *Contemporary Accounting Research*, pp.227-251.
- Schatzberg, J.W.** (1990), "A Laboratory Market Investigation of Low Balling in Audit Pricing". *The Accounting Review*. April, pp.337-362.
- Simon, D.T. y Francis, J.R.** (1988), "The Effects of Auditor Change on Audit Fees: Test of Price Cutting and Price Recovering". *The Accounting Review*, April, pp. 255-269.
- Unión Europea** (1996), Libro Verde –Función, posición y responsabilidad civil del auditor legal en la Unión Europea, DOCE 96/C 321/01 de 28.10.96

Vico Martínez, A. (1997), *Expectativas ante la auditoría: la independencia del auditor*. Tesis doctoral. Universitat Jaume I.

Wallace, W. (1985) *The Economic Role of the Audit In Free and Regulated Markets*, Macmillian Publishing Company, 1985, pp. 15-43.

Williams, D. y Dirsmtih, M. (1988) "*The effect of the technology on auditor efficiency: auditing and the timelines of client earnings and announcements*" *Accounting Organisations and Society*, Vol.13, nº 5, pp.487-508.

Windsor, C.A. y Ashkanasy, N.M. (1995), "The Effect of Client Management Bargaining Power, Moral Reasoning Development, And Belief in a Just World on Auditor Independence". *Critical Perspectives on Accounting*, pp.701-720.

Zorio Grima, A. y Garrido Miralles, P. (1999). "*La información financiera en la Unión Monetaria Europea: tendencia hacia una armonización internacional ante la globalización del mercado de capitales*", Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Madrid.