

Benito Arruñada  
Catedrático de Organización de Empresas  
Universidad Pompeu Fabra

## **Los auditores de cuentas**

Publicado en *Anales CIDDRIM (I) 96/97*, Cedecs, Barcelona, 1998, pp. 267-90. Texto basado en la conferencia pronunciada en la Facultad de Derecho-CIDDRIM de la Universidad de Barcelona el día 13 de mayo de 1997 dentro de un ciclo sobre la “La reforma del Reglamento del Registro Mercantil”.

## 1. Introducción

Como en cualquier otro bien o servicio, parece lógico analizar la calidad de los servicios de auditoría desde el punto de vista del valor o utilidad que proporcionan a sus usuarios. Éstos son, directamente, sus compradores y, de forma indirecta pero tal vez más importante, los destinatarios de los estados contables sometidos a examen. Este segundo grupo incluye a los accionistas y acreedores de las entidades cuyas cuentas son objeto de auditoría, así como a sus clientes, a su personal y a los organismos públicos con los que se relacionan. En unos casos, estos usuarios emplean las cuentas para el control a posteriori de la conducta o el rendimiento de los agentes que toman decisiones en las entidades auditadas. En otros casos, en cambio, utilizan los estados contables de forma prospectiva, como instrumento que les ayuda a tomar sus decisiones, ya sean éstas de inversión directa, de crédito, de compra o de empleo.

## 2. La demanda de auditoría

En ambos casos, podemos entender que los sujetos económicos adquieren los servicios de auditoría para aumentar el valor informativo que proporcionan los estados contables a sus usuarios. Tomaremos, por ello, como punto de partida de nuestro análisis el supuesto de que los clientes de una firma auditora desean auditorías de buena calidad. Consiguen así, sobre todo, reducir los costes de transacción o agencia que padecen en sus relaciones contractuales (principalmente, aquéllas con acreedores y accionistas); logrando, en suma, mejores condiciones contractuales en sus intercambios<sup>1</sup>.

### 2.1. La auditoría como facilitador de la contratación privada

La auditoría suele ser entendida generalmente en los términos de la Teoría de Agencia, como un tipo de *garantía* que contrata el “agente”<sup>2</sup>, ya sea éste el directivo, que lo hace

---

<sup>1</sup> A pesar de las dificultades inherentes a la escasa observabilidad de este tipo de variables, el efecto que la calidad de la auditoría produce para conseguir mejores condiciones contractuales ha sido cuantificado en algunas situaciones concretas. Por ejemplo, Balvers *et al.* (1988) y Beatty (1989) constatan que el descuento asociado típicamente a las ofertas públicas de ventas de valores de sociedades que salen a cotizar en Bolsa por primera vez es menor cuando sus cuentas han sido auditadas por firmas de prestigio. Balvers *et al.* (1988) revelan, además, que el efecto es complementario al que ejerce el hecho de que la operación sea conducida por un banco de inversiones con buena reputación. En un estudio más reciente, Hogan (1997) muestra que los propietarios de las empresas han de elegir entre padecer un mayor descuento en el precio de las acciones o proporcionar mejores garantías mediante una auditor de mejor reputación.

<sup>2</sup> Para facilitar el estudio de las relaciones contractuales, la Teoría de Agencia ha dado en abstraer la realidad considerando una única relación entre dos individuos, dentro de la cual,

respecto a sus propios accionistas en las grandes compañías con especialización de propiedad y control, o bien el propietario de la empresa respecto a sus acreedores y/o socios. En este trabajo, hablaremos de “clientes” del auditor en sentido genérico, incluyendo tanto el caso, hoy por hoy mayoritario, en que el cliente es un agente que, mediante la auditoría, desea garantizar su actividad, como el de un principal que intenta supervisar a un agente. Esta dualidad obedece a que, si bien en términos legales el auditor suele ser contratado por una sociedad o compañía mercantil, la relación económica es más compleja y, según los casos, conviene considerar que el contratante es o bien el administrador de la sociedad o bien sus accionistas. Ocurre en casi todos los países que el auditor suscribe un contrato con la sociedad, contrato que es aprobado en la junta de accionistas a propuesta de los administradores<sup>3</sup>. La regulación de Comités de Auditoría puede, no obstante, alterar este reparto de papeles, convirtiendo a la auditoría en un mecanismo de *supervisión*, en lugar de garantía, en el cual la iniciativa contractual corre a cargo de los *principales*: en especial, de los accionistas, representados en un Comité de Auditoría relativamente independiente<sup>4</sup>.

La demanda de auditoría externa se relaciona directamente con el hecho de que son los administradores o directivos (si pensamos en la relación con sus accionistas, en el contexto de una sociedad con especialización de propiedad y control) o bien los deudores (en el contexto de la relación de crédito) quienes elaboran los datos contables. Este protagonismo del agente o “parte a supervisar” en la producción de información que se utiliza para vigilar su propia conducta tiene su lógica en razones de costes: gran parte de esos datos contables se emplean

---

además, tan solo uno de ellos, el “agente” está obligado a efectuar alguna prestación al otro, a quien se suele denominar “principal”. Para este tipo de relación contractual abstracta tiene sentido clasificar las salvaguardias y costes contractuales según, respectivamente, cuál de las dos partes las inicie o los pague. Dentro de una relación de agencia, los costes que se dirigen a reducir la desviación en el comportamiento del agente respecto a los intereses del principal se denominan “costes de agencia”. Entre ellos, se suelen distinguir tres categorías: (1) los costes de “supervisión” (*monitoring*), que son los que paga el principal; (2) los costes de “garantía” (*bonding*), que paga el agente; y (3) una cierta “pérdida residual”, la cual es consecuencia de que, incluso para los niveles óptimos de supervisión y garantía, suele ser preferible que persista cierta desviación en la conducta del agente respecto a la que sería óptima en el caso hipotético o ideal en que no hubiese costes contractuales. Para una introducción a la teoría, véase el trabajo clásico de Jensen y Meckling (1976).

<sup>3</sup> Que nosotros sepamos, tan solo en Corea los auditores eran nombrados por un organismo estatal hasta las reformas de 1980 (Park, 1990). En España, se utiliza un mecanismo similar —aunque solo teóricamente de turno— para los nombramientos registrales y judiciales. También se propuso en alguna ocasión un mecanismo de sorteo (véase, por ejemplo, “Los censores gallegos proponen el sorteo para nombrar auditores”, *Cinco Días*, 17 de octubre, 1995). Dada la situación de la profesión, tanto el nombramiento por turno como el sorteo no parecen muy aconsejables.

<sup>4</sup> Se ha alegado, no obstante, que las sociedades pueden formar comités de auditoría por meros motivos de imagen (Bradbury, 1990). El estudio de Menon y Williams (1994) muestra que los comités de auditoría creados voluntariamente por compañías estadounidenses han tenido en general una vida poco activa, aunque su actividad aumenta al hacerlo la presencia de vocales externos (no directivos) en el consejo de administración. Este resultado parece lógico: el comité de auditoría puede funcionar como un órgano que ayude al consejo en su tarea de vigilancia, pero esta función solo tiene sentido si el propio consejo también la realiza y es en alguna medida independiente de los directivos. (Cabe, no obstante, otra explicación, relacionada con el deseo de los consejeros externos de parecer independientes, de cara, sobre todo, a eventuales acciones de responsabilidad).

internamente (y quizás sea ésta su función primordial), en la toma de decisiones y en el control interno por los propios directivos. Surge en este contexto la necesidad de un mecanismo externo de verificación, que asegure en alguna medida la fidelidad y refuerce la confianza en esos datos contables<sup>5</sup>. El auditor es un especialista que examina las cuentas con objeto de verificar que éstas cumplen un conjunto de requisitos y asegurar de ello a terceros con la garantía de su buen nombre<sup>6</sup>. Desde este punto de vista, cabe entender que el cliente, en cierto modo, adquiere o alquila la reputación del auditor<sup>7</sup>, con objeto de mejorar sus posibilidades contractuales.

---

<sup>5</sup> Esta visión de la auditoría se deriva del trabajo clásico de Jensen y Meckling (1976, pp. 338-339). La auditoría no es obviamente la única salvaguardia, ni quizá la más importante. De hecho los servicios de auditoría pueden ser sustituidos por otros mecanismos de supervisión. Anderson *et al.* (1993) han intentado examinar esta sustituibilidad analizando empíricamente las relaciones que existen en las sociedades australianas entre los honorarios de auditoría externa, los salarios pagados a los auditores internos y la remuneración total del consejo de administración. Uno de sus resultados indica que, al aumentar el porcentaje del valor de la empresa que tiene un carácter menos tangible y, por tanto, más conflictivo, también aumenta el gasto en auditoría en relación con la remuneración del consejo.

<sup>6</sup> En concreto, el artículo 2.2 de la Ley 19/1988 de Auditoría de Cuentas, que define el contenido y alcance de la opinión técnica del auditor, establece que “el auditor de cuentas manifestará en el informe de forma clara y precisa su opinión sobre los siguientes extremos:

- a) Si las cuentas anuales examinadas expresan la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa o de la entidad auditada o, en su caso, las razones por las que no lo expresan.
- b) Si se han preparado y presentado de conformidad con los principios y normas contables que establezca el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. El auditor de cuentas deberá indicar de modo individualizado los principios contables que no se hubieran aplicado.
- c) Si dichos principios y normas han sido aplicados de manera uniforme respecto a los ejercicios precedentes.
- d) Si la no aplicación de uno o varios principios o normas contables se considera procedente, en su caso, en el marco de la imagen fiel que deben dar las cuentas anuales.
- e) Sobre los acontecimientos que se hubieren producido entre la fecha de cierre del ejercicio y la de realización del informe y que pudieran tener repercusiones en la marcha de la empresa o de la entidad auditada”.

<sup>7</sup> Uno de los principales creadores de la moderna economía de las organizaciones contempla así el papel de la auditoría como alquiler de reputación salvaguardado por la propia reputación del auditor: “los propietarios [clientes] consiguen la confianza de los inversores al alquilar las reputaciones de los auditores por exactitud y honradez. Los auditores ganan una tasa de rentabilidad de mercado en las inversiones con las que, mediante los costes en que incurren para realizar auditorías de calidad construyen una reputación entre los inversores” (Wilson, 1983, p. 305). Esta compra de reputación es valiosa porque el cliente solo la necesita ocasionalmente (sobre todo cuando acude al mercado de capitales) mientras que el auditor está presente permanentemente como proveedor de salvaguardias contractuales. El papel del auditor como especialista que pone en juego su reputación, al respaldar parte de la actividad de sus clientes, es similar al de otros especialistas, como los bancos de inversión (Gilson y Kraakman, 1984), los *underwriters* de emisiones de valores (Downes y Heinkel, 1982; Booth y Smith, 1986), las agencias de valoración de títulos de deuda (Wakeman, 1981) y las compañías de seguros, en la medida en que éstas también vigilan el mantenimiento de ciertos activos (Mayers y Smith, 1982).

Este argumento, que considera la demanda de auditoría como derivada de la necesidad de garantizar la conducta contractual suele situarse implícitamente en un marco de “riesgo moral”<sup>8</sup>, en el que la auditoría contribuye a hacer observable el nivel de cumplimiento contractual *ex post* y, por tanto, incentiva su consecución. Complementariamente, cabe contemplar la auditoría como un remedio para problemas de asimetría contractual *ex ante*<sup>9</sup>, actuando entonces como un mecanismo señalizador de la buena calidad de la empresa auditada, lo cual parece especialmente indicado en los casos en que la empresa acomete una transformación importante en su estructura contractual, como ejemplifican las primeras salidas a Bolsa.

La existencia de una demanda regulatoria o pública de auditoría no resta relevancia a un análisis basado en la demanda voluntaria<sup>10</sup>, y ello por varios motivos. En primer lugar, es claro que existe una demanda de auditoría por encima (en cantidad y, sobre todo, calidad) del mínimo regulatorio, mínimo que podría ser cubierto a un coste mucho menor, por ejemplo mediante auditores individuales<sup>11</sup>. Son mayoría —al menos en términos de valor— las empresas que eligen auditores de calidad contrastada, pese a que el cumplimiento de los mínimos legalmente establecidos podrían cubrirlos a menor coste con auditores menos reputados. Observamos además que en España subsiste una importante demanda de origen puramente contractual y voluntario, incluso tras entrar en vigor las normas que establecen la auditoría obligatoria para las grandes y medianas sociedades. Lo prueba el hecho de que las auditorías voluntarias representaran en 1995 un 23,01 por 100 del número total de auditorías

---

<sup>8</sup> En la economía de los contratos, se suele hablar de “riesgo moral” (en traducción del término inglés *moral hazard*) para hacer referencia al tipo de problema que surge como consecuencia de una asimetría informativa que se plantea después de contratar, en el cumplimiento de las obligaciones que integran el intercambio.

<sup>9</sup> Véase, por ejemplo, Titman y Trueman (1986).

<sup>10</sup> La auditoría obligatoria ha sido establecida por las leyes nacionales de los países miembros de la UE con base en diversas directivas comunitarias (principalmente, la Cuarta Directiva 78/660/CEE, de 25 de julio de 1978, que ha sido ya adaptada en todos los países miembros). (Véase a este respecto Buijink *et al.*, 1996, pp. 25-31). Salvo algunos países en los que todas las sociedades están obligadas a someter sus cuentas a auditoría independiente (Finlandia, Irlanda, Noruega [no miembro de la UE] y Suecia), en los demás la norma obliga solo por encima de cierta dimensión empresarial. Para una evaluación (negativa) de las consecuencias que entrañó en términos de cotización bursátil en los Estados Unidos la adopción de la Securities Act de 1933, una norma que en el plano contable vino a exigir la auditoría y divulgación más detallada de los estados contables a las sociedades con cotización, véase, sobre todo, Chow (1983), así como Benston (1973) y Stigler (1964).

<sup>11</sup> De la importancia de la demanda voluntaria de auditoría da buena cuenta el nacimiento y la evolución histórica de la profesión, que en su mayor parte tuvo lugar al margen de obligaciones legales. En particular, fue éste el caso británico, muchas de cuyas leyes de sociedades del siglo XIX no obligaban a realizar auditorías o no obligaban a que éstas fueran realizadas por profesionales. Ello no fue óbice para que ya a finales del XIX, cuando la Companies Act de 1900 vino a generalizar la obligatoriedad de auditoría para las sociedades con cotización bursátil, casi todas las cuentas de estas sociedades estuvieran siendo ya auditadas por *chartered accountants* profesionales. Véanse una discusión y múltiples referencias históricas en Watts y Zimmerman (1983, pp. 628-629), quienes muestran cómo la auditoría de cuentas nace con mucha anterioridad a cualquier tipo de imposición o mandato legal o regulatorio, remontándose su aparición al siglo XIII.

realizadas<sup>12</sup>. Además, esta demanda voluntaria está creciendo desde el año 1992. Obviamente, gran parte, si no la mayoría, de las auditorías de grandes empresas también forma parte de la demanda contractual, como prueba el hecho de que muchas de ellas sometieran sus cuentas a auditoría externa antes de que fuese obligatorio hacerlo.

Ciertamente, la demanda voluntaria de auditoría fue históricamente débil en España. No obstante, cabe dudar de si también sería débil en la actualidad en el supuesto hipotético de que no existiera una norma de auditoría obligatoria. La duda se basa en que las circunstancias han cambiado radicalmente en los últimos 20 años. La escasa demanda histórica quizá era debida a características tradicionales y por fortuna alteradas de nuestro sistema financiero, como eran la ausencia de competencia, la existencia de vínculos muy estrechos entre banca e industria, los mercados oligopolísticos e intervenidos, y las participaciones accionariales cruzadas. Es muy posible que, al cambiar estas circunstancias, nuestros mercados hubieran demandado una creciente provisión de servicios de salvaguardia. Es más, en la década previa a la obligación legal ya se fue observando un crecimiento notable de la demanda de auditoría por las grandes empresas, auditoría que por entonces era en gran parte voluntaria y, probablemente, más basada en el deseo de proporcionar señales positivas de solvencia que de asegurar contra riesgos contractuales *ex post*.

Adicionalmente, creemos que, a estos efectos, es en buena medida equiparable la posición de los usuarios privados de la información contable y la de los usuarios públicos: si bien estos últimos no pueden protegerse incrementando el precio explícito de su aportación a la empresa, sí pueden aumentar su labor regulatoria e inspectora para con la empresa, tanto en términos fiscales como de cumplimiento de otro tipo de normas. (Es éste el caso, por ejemplo, de las inspecciones de entidades financieras, para las cuales se ha manejado este mismo argumento en defensa de los sistemas convencionales de seguro de depósito, basados en una prima explícita fija e independiente del nivel de riesgo.

## 2.2. Evidencia empírica sobre el papel contractual de la auditoría

Los costes contractuales de las empresas varían considerablemente según cuál sea su estructura. Como consecuencia, tienden a demandar auditorías de calidad diferente. Se trata de una demanda *derivada* de la que ejercen los nuevos contratantes, que suelen estar más especializados a medida que se complica la estructura contractual de la empresa (como ejemplifica la separación —especialización— de propiedad y control inherente a la salida a Bolsa). Conviene observar que la demanda regulatoria también está interesada en auditorías de calidad diferente, creciente con la importancia de los efectos externos que pueda ocasionar la empresa, los cuales aumentan al hacerlo su dimensión, pero también al dedicarse a ciertas actividades (como es, por ejemplo, la banca). Es lógico, por ello, observar que la promulgación de una norma de auditoría obligatoria para todo tipo de sociedades de cierto tamaño suele estar precedida por normas de auditoría obligatoria de carácter casuístico y/o sectorial. Fue éste también el caso en nuestro país, donde, por ejemplo, las entidades financieras estuvieron obligadas a auditar sus cuentas mucho antes de la obligación general que estableció la Ley 19/1989<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> Según los datos del informe sobre la “Situación de la auditoría en España” (BOICAC, n.º 25, 1996, p. 38).

<sup>13</sup> Para comentarios sobre la situación anterior a la existencia de una norma de auditoría obligatoria, que incluyen listados de las normas que preveían la actuación de auditores antes

Múltiples estudios empíricos apoyan esta hipótesis según la cual las firmas auditoras proporcionan calidades diferentes (creciente con el tamaño de la firma y mayor, sobre todo, en el caso de las “seis grandes” firmas)<sup>14</sup>, y lo hacen en respuesta a una demanda de calidad diferenciada por parte de los clientes. La explicación reside en que distintas empresas presentan estructuras financieras y contractuales con un grado muy diverso de conflictividad potencial, con distintos niveles de costes de agencia, en definitiva. Como consecuencia, demandan también grados diversos de calidad en la auditoría de sus estados contables.

En un buen número de trabajos empíricos se ha comprobado, en efecto, la existencia de una relación positiva entre diversas variables indicativas de la intensidad de los costes de agencia y la elección de auditores de mayor calidad. En un análisis retrospectivo, Chow (1982) mostró que en 1926, con anterioridad a la promulgación en los Estados Unidos de una norma de auditoría obligatoria, la demanda voluntaria de auditoría por parte de las empresas norteamericanas dependía de diversos indicadores que parece razonable pensar estaban relacionados directamente con el grado de conflicto entre directivos, accionistas y acreedores. Tales indicadores eran la proporción de acciones que no era propiedad de los directivos, la tasa de endeudamiento, el tamaño de la empresa y el número de cláusulas ligadas a datos contables en sus contratos de empréstitos. Otros estudios empíricos han probado que las variables indicativas de costes de agencia son significativas en los cambios de auditor, presentando el efecto esperado, incluso tras controlar por cambios en el tamaño y el crecimiento del cliente, variables éstas que se considera son las que ejercen mayor influencia en las decisiones de cambio de auditor<sup>15</sup>. Apunta también en el mismo sentido el que la mayoría de las empresas que salen a Bolsa (y, por tanto, incrementan su conflictividad contractual potencial) cambien de auditor, pasando a serlo por una de las grandes firmas. El dato ha sido documentado para los Estados Unidos en un estudio clásico, realizado por Carpenter y Strawser (1971). Se ha comprobado, así mismo, cómo las empresas que salen a Bolsa son más propensas a adquirir auditorías a firmas de mayor tamaño cuanto mayores son sus costes de agencia (Firth y Smith, 1992).

### **3. Atributos esenciales de la calidad auditora**

#### **3.1. Competencia técnica e independencia**

Como primera aproximación para entender qué significa la “calidad” en los servicios de auditoría, supongamos que ésta se refiere a un cierto conjunto de datos y que la información

---

de entrar en vigor la Ley 19/1988 de Auditoría de Cuentas, véanse, por ejemplo, Martínez (1989, pp. 1403-1413) y Sánchez (1996, pp 65-67).

<sup>14</sup> Entre los trabajos empíricos en esta línea destaca el de Craswell *et al.* (1995), por replicar y mejorar varios de los anteriores, demostrando que parte de las diferencias de precio previamente consideradas como “prima reputacional” han de atribuirse en realidad a las inversiones requeridas para producir auditoría especializada. El lector interesado encontrará referencias sobre esos trabajos en Craswell *et al.* (1995, p. 298, n.2).

<sup>15</sup> Véase, sobre todo, Francis y Wilson (1988), así como Defond (1992).

que ha de emplear el auditor para emitir su opinión es también fija<sup>16</sup>. En estas condiciones, las dimensiones de la calidad son, esencialmente, la *competencia técnica* o profesional y la *independencia*. Por una parte, la *competencia técnica* se define como la capacidad del auditor para detectar defectos o errores en los estados financieros que verifica. Por otra parte, se entiende como *independencia* la disposición del auditor a reflejar en el informe de auditoría todos los defectos y problemas que haya detectado en los estados contables sometidos a revisión. En términos probabilísticos, la competencia técnica puede así definirse como la probabilidad de detectar defectos en los estados contables y la independencia como la probabilidad de informar de ellos, una vez que han sido detectados<sup>17</sup>. La calidad de la auditoría viene entonces dada por la probabilidad conjunta de que el auditor detecte y comunique defectos en las cuentas<sup>18</sup>.

Estas dimensiones de calidad tienen cabida dentro de la tipología que clasifica los distintos bienes y servicios (o, mejor dicho, distintos atributos de éstos) atendiendo a la mayor o menor capacidad del cliente para evaluar su calidad. Desde esta perspectiva, la auditoría presenta características propias de los bienes “de experiencia” y de “confianza”, más que de “búsqueda”<sup>19</sup>. Como en los bienes de experiencia, el comprador de auditoría solo conoce algunos atributos de la calidad después del consumo: principalmente, la competencia técnica. De igual modo, como en los bienes de confianza, la dimensión de independencia puede tardar aun más tiempo en conocerla, sobre todo cuando no se plantean conflictos entre el auditor y ese cliente o cuando el auditor se comporta con independencia respecto a ese cliente pero no respecto a otros (la eventual dependencia del auditor en relación a un cliente es fácil que tarde en ser conocida por los demás).

---

<sup>16</sup> El apartado 3.2 trata un supuesto más complejo, en el que el auditor puede emplear un conjunto más o menos amplio de variables para basar su opinión, en cuyo caso el régimen regulatorio puede tener una influencia decisiva al favorecer o impedir el uso de indicios cualitativos no verificables por terceros o, por el contrario, constreñir al auditor a emplear tan solo indicadores contrastables (en lo que cabría denominar “auditoría defensiva”), que le pongan a salvo de toda sospecha en caso de futuros litigios.

<sup>17</sup> Conviene señalar que esta definición de la calidad de la auditoría en términos de competencia técnica e independencia proporciona una partición útil para el análisis, pues define dos problemas *relativamente* separables y, por ello, permite diseñar prácticas y normas especializadas en mantener cada uno de ellos. No obstante, ambas dimensiones no son totalmente independientes, como pone de relieve el hecho de que una falta de independencia pueda manifestarse mediante decisiones que reducen la competencia técnica efectiva. Ocurriría así cuando, en previsión de detectar problemas de los que no desease informar, el auditor decidiese no esforzarse con objeto de no descubrirlos.

<sup>18</sup> Esta definición de calidad fue desarrollada desde la llamada Teoría Positiva de la Contabilidad. Véase, principalmente, Watts y Zimmerman (1986, pp. 314-315), así como Watts y Zimmerman (1980, p. 8) y DeAngelo (1981b, p. 186).

<sup>19</sup> Los conceptos de bienes de búsqueda y experiencia fueron formulados por Nelson (1970) y el de bienes de confianza por Darby y Karni (1973).



### 3.2. La importancia del juicio profesional y el riesgo de “auditoría defensiva”

La visión presentada en la sección precedente, en la que se consideran en la calidad tan solo las dimensiones de competencia técnica e independencia, presupone que la auditoría se refiere y el auditor emplea en sus valoraciones y juicios un cierto volumen fijo de información. El problema se complica ligeramente cuando se considera que el auditor puede hacer uso en su tarea de diversos tipos de información, cuya verificabilidad por terceros es también variable.

#### 3.2.1. *El contenido informativo de la auditoría*

Desde el punto de vista del contenido informativo, interesa que el auditor emplee y que, por tanto, su informe transmita al mercado y a los usuarios finales la mayor información posible. Sin embargo, las salvaguardias que se requieren para usar diversos tipos de información son diferentes según cual sea el grado de verificabilidad de ésta. Además, el propio auditor tendrá reservas para emplear información que, eventualmente, sea poco útil para justificar su opinión en un litigio futuro.

Una comprensión superficial de las funciones de la auditoría y en, especial, el olvido de la necesidad de que la opinión del auditor incorpore su *juicio profesional*, lleva a menudo a plantear el problema de la independencia del auditor de una forma estrecha. Sucede así cuando se pretende fomentarla mediante una elevación de las sanciones judiciales, pues esta política implica que se limite, de hecho, la condición de independencia al mero cumplimiento de un conjunto de criterios verificables. Esta visión superficial es engañosa y su aplicación en el terreno normativo conduciría a que las auditorías perdieran buena parte de su valor. El motivo es que, cuando el régimen legal es excesivamente estricto (cuando, por ejemplo, dicho régimen hace a los auditores responsables en una medida desproporcionada respecto al daño causado por su actuación profesional), se corre el riesgo de una independencia trivializada. Su manifestación es lo que, parafraseando un término acuñado en el ámbito de la medicina<sup>20</sup>, cabe catalogar como “auditoría defensiva”: el auditor se cubre en salud, rechazando cualquier posible duda que, con base en los criterios verificables, puedan suscitar las cuentas propuestas por los administradores<sup>21</sup>. En esa situación, el auditor se ve obligado a emplear en su decisión tan solo información judicialmente verificable (la única a la que parecen reconocer validez, erróneamente, quienes consideran la independencia un valor absoluto), prescindiendo

---

<sup>20</sup> Se entiende como “medicina defensiva” la administración de todo tipo de tratamientos cuyos beneficios esperados son muy bajos, pero que se administran de todos modos para evitar una posible responsabilidad jurídica.

<sup>21</sup> Estas consecuencias del régimen de responsabilidad distan de ser triviales, como muestran los resultados de una investigación del National Bureau of Economic Research, que cuantificó de forma fehaciente en 1986 sus efectos sobre la “medicina defensiva” en los Estados Unidos (Kessler y McClellan, 1996). Tan solo diversas reformas directas del régimen de responsabilidad profesional (topes máximos, abolición de *punitive damages*, cómputo de intereses solo desde la fecha de la sentencia, reducción de las indemnizaciones en las sumas obtenidas de otras fuentes) permitieron reducir entre el cinco y el nueve por ciento de los gastos médicos, sin que ello tuviera consecuencias para la mortalidad o las complicaciones médicas. Otro indicio de la importancia del asunto lo proporciona el que los beneficios obtenibles reduciendo la responsabilidad se estiman en 600 millones de dólares por año tan solo para los gastos relacionados con infartos de miocardio.

de su conocimiento no verificable de la empresa, pues éste es inútil como defensa en caso de que, contra pronóstico, la empresa acabe teniendo problemas financieros que generen un litigio al auditor.

Desde el punto de vista social, no es generalmente óptimo que el auditor sea meramente independiente. Lo que se necesita del auditor es que ejerza su juicio profesional con independencia<sup>22</sup>. Pero sería perjudicial que, para preservar su independencia, le obligáramos a dejar de efectuar un juicio profesional, porque éste permite comunicar información valiosa a los usuarios de las cuentas sociales. Este es *grosso modo* el argumento sobre la relatividad de la independencia del auditor planteado en términos de economía de la información por Grout *et al.* (1994). Para desarrollarlo, recurren a una distinción fundamental en la literatura moderna de la economía de la información y, en especial, en la rama de los “contratos incompletos”<sup>23</sup>: la que distingue entre la información que es meramente *observable* por las partes (en este caso, el auditor) de la que además es *verificable* por terceros (aquí, el sistema judicial). Grout *et al.* consideran que el auditor puede emplear estos dos tipos de información en su juicio profesional: la que llaman información “dura”, que es observable y verificable, mientras que la información “blanda” es observable pero no verificable. En concreto, suponen (aunque puede llegarse a conclusiones similares con supuestos menos restrictivos) que en el caso de la auditoría, la información dura puede ser suprimida de las cuentas, pero no transmitida equívocamente, mientras que la blanda sería objeto de equívoco y subjetividad en la transmisión.

Para maximizar el valor de la auditoría, el marco regulatorio debe hacer posible que el auditor utilice y transmita al mercado y terceros esta información blanda sobre el cliente. Para ello, ha de ejercer su juicio profesional basándose en ambas categorías informativas. Si el marco regulatorio le penaliza en exceso, se basará solo en la información dura y la auditoría aportará menos información y, a veces, puede llegar a ser, incluso, desinformativa. (Ocurrirá así, por ejemplo, cuando el auditor se vea obligado a “jugar seguro”, basarse en la información dura y exponer sus reservas, aunque, teniendo en cuenta la información blanda que conoce del cliente, considere que la situación de éste no merece tales reservas)<sup>24</sup>.

---

<sup>22</sup> Destaca esta necesidad el informe sobre el buen gobierno de las sociedades elaborado por el Centre for European Policy Studies (CEPS, 1995, pp. 44-45).

<sup>23</sup> Los pioneros en diferenciar entre información observable y verificable fueron Grossman y Hart en su artículo sobre integración vertical (1986).

<sup>24</sup> La evidencia sobre rotación voluntaria aporta algún indicio indirecto de que distintos sujetos económicos tienen acceso y pueden verificar tipos diversos de información. Es sabido por diversos trabajos que existe cierta tendencia a que los clientes cambien de auditor al año siguiente en que éste emite una opinión con reservas. Sin embargo, se observa que, tras el cambio, el nuevo auditor no es ni más ni menos propenso que el antiguo a expresar una opinión mejor en la auditoría siguiente (Chow y Rice, 1982), lo cual descarta la viabilidad de la “compra de opiniones” u *opinion shopping*, conclusión que se confirma en los estudios de casos (Smith, 1986). Krishnan (1994) identifica que el cambio de auditor es más probable cuando el auditor opina con reservas aplicando criterios aparentemente conservadores, respecto a la situación financiera *observable* de la empresa. Los resultados de otro estudio (Krishnan y Stephens, 1995) son coherentes con la explicación siguiente: el primer auditor dispone de información privada que le lleva a mostrarse conservador y el segundo accede también a esta información y por ello no modifica la opinión respecto a la del antiguo. Obviamente, tampoco puede comprometerse *ex ante* a emitir una opinión limpia, dado su desconocimiento del cliente. Aunque probablemente el conjunto de información verificable por el juez incluye toda la información observable por los investigadores que efectúan este

Con este tipo de distinción, Grout *et al.* argumentan que debe reconsiderarse positivamente la negociación entre auditor y cliente sobre el contenido de las cuentas. De este modo, las cuentas tienen una función informativa más sutil y contextual: “lo más informativo de las cuentas tal y como se preparan en la actualidad pudiera no ser tanto la interpretación literal de la información que contienen (*ratios* de endeudamiento, beneficios, etc.) como el hecho de que un grupo aparentemente competente de auditores profesionales, tras ejercer su juicio profesional, está dispuesto a permitir que la compañía efectúe tales afirmaciones, incluso a pesar de que estos auditores están sujetos, consiguientemente, a la posibilidad de sufrir grandes pleitos” (1994, p. 332)<sup>25</sup>.

En esta línea argumental, el papel que representan las decisiones del auditor ha de entenderse en el contexto de cómo procesan la información los destinatarios de las cuentas (no solo los accionistas, sino, de forma creciente en una economía desarrollada y, por tanto, especializada, los analistas de inversiones). Por ejemplo, supongamos que un auditor acepta suprimir información dura detallada, de modo que las cuentas incluyen tan solo una frase genérica y ambigua, del tipo “incluyendo una transferencia de reservas fiscales”. Cabe argumentar que esta frase es suficiente para que el lector se ponga en lo peor respecto a la cuantía afectada, que no se divulga<sup>26</sup>. No obstante, el destinatario de la información valorará positivamente, como una señal de confianza, el hecho de que el auditor aceptara no detallar la información. El lector sabe que el auditor se arriesga al permitirlo y que solo lo permitirá si considera improbable que el asunto dé lugar a un futuro litigio o pérdida de reputación. En otros términos: la supresión de información dura negativa en unas cuentas auditadas conlleva en sí misma, de forma implícita, la divulgación de información blanda positiva. En el equilibrio, “una frase como ‘incluyendo una transferencia de reservas fiscales’ tiene un significado convencional: existe información blanda y dura sobre la empresa cliente, tal que, considerada en conjunto, excluye los peores casos posibles” (Grout *et al.*, 1994, p. 335).

### 3.2.2. *El objetivo de la regulación: optimizar el contenido informativo de la auditoría*

Este análisis entraña consecuencias de gran trascendencia tanto para los fines como para los medios de las políticas legislativa y regulatoria en materia de auditoría. En primer lugar, justifica que legisladores y reguladores adopten como objetivo el de optimizar el valor de la información que la auditoría proporciona a sus usuarios. Para ello, habrán de considerar explícitamente que las reglas de juego de la actividad delimitan el tipo de auditoría que resultará posible elaborar. En segundo lugar, en cuanto a los medios para hacer ese objetivo posible, han de tener en cuenta que una regulación que extreme la independencia puede impedir que el auditor transmita la información blanda de que dispone y le fuerce a basar su

---

tipo de estudios empíricos, la comparación de ambas situaciones tiene al menos un valor indicativo de que los participantes en la actividad económica usan conjuntos de información con propiedades diversas en cuanto a su observabilidad.

<sup>25</sup> Esta interpretación contextual de los estados contables da cuenta asimismo de los posibles sesgos sistemáticos, si estos existieran, como el modelado por Antle *et al.* (1991).

<sup>26</sup> Ésta era la situación del caso Royal Mail, tratado por Grout *et al.* (1994) en las pp. 333-334.

opinión solo en la información dura. Como consecuencia, sería probable que la auditoría tuviese un menor contenido informativo<sup>27</sup>.

Desde esta perspectiva, al definir el contexto en el que trabaja el auditor, el legislador puede cometer tanto errores por defecto como por exceso, delimitando unas reglas de juego o bien demasiado laxas o bien demasiado exigentes. Si las reglas son demasiado exigentes, los auditores tenderán a practicar “auditoría defensiva”, de modo que solo utilizarán la información dura, por ser ésta potencialmente utilizable como defensa en un litigio. En cambio, se negarán a basar sus decisiones en información blanda que no les serviría de defensa en caso de que en el futuro el cliente acabara mal. Consiguientemente, las cuentas y las auditorías contendrían menos información.

Podríamos pensar que si, en cambio, las reglas son demasiado laxas, los auditores se plegarán a las demandas de sus clientes y tenderán a su vez, a ser muy blandos, dando el visto bueno a empresas que no lo merecen, por su alta vulnerabilidad<sup>28</sup>. Sin embargo, esta consecuencia no es generalizable. Tal vez esa fuese la conducta de algunos auditores, pero el mercado provee incentivos para que al menos una parte de los auditores desarrolle una reputación en el ejercicio de juicios profesionales equilibrados. En el caso extremo en que la Ley no establezca ningún régimen sancionador para los auditores y que fuese incluso inviable demandarles por responsabilidad, es previsible que se desarrollen en mayor medida los instrumentos sancionadores privados, como es la reputación del auditor y su eventual castigo por el mercado, representado por su clientela y los cambios en sus decisiones de contratación de auditores.

Por un lado, no cabe dudar que en esa situación existen incentivos para que las firmas auditoras desarrollen una buena reputación profesional, pues habrá clientes que demanden una auditoría con el grado óptimo de independencia y éste no sería fruto del régimen legal, por ser muy laxo. Por otro lado, no hay riesgo de que el mercado por sí solo genere un nivel de sanciones excesivo, que vendría a ser equivalente a la situación de reglas demasiado exigentes. El motivo es que el mercado es, creemos, más competente que el sistema judicial a la hora de *verificar* información cualitativa. Sin ánimo de exhaustividad, ha de tenerse en cuenta que: (a) el mercado no está restringido en el uso de un tipo de pruebas; (b) actúa por agregación de decisiones individuales, por lo que son poco importantes las variables personales; (c) estas decisiones son tomadas en su mayor parte por profesionales, que podemos suponer mejor informados; y (d) sus costes de negociación son, en este caso, nulos (al contrario que su equivalente en el proceso judicial o en el de un acuerdo fuera de los tribunales). Por consiguiente, mucha información que es observable por el auditor, pero no verificable por el sistema judicial, sí es verificable por el mercado y el auditor no tendrá reparos en usarla cuando la sanción potencial provenga del mercado y no del aparato judicial.

Existe, pues, una asimetría notable entre las consecuencias de los dos tipos de error regulatorio. El riesgo por defecto es subsanable, al menos en parte, por el mercado y, además, no dificulta el uso de todo tipo de información. Por el contrario, el riesgo por exceso no es subsanable: todos los auditores, sea cual sea su reputación, se ven forzados a prescindir de la información blanda al elaborar sus juicios profesionales. (Nótese, además, que si las sanciones de tipo judicial presentan una mayor variabilidad, ello añade fuerza al argumento

---

<sup>27</sup> Compartía esta opinión el informe del Centre for European Policy Studies sobre el buen gobierno de las sociedades, en relación con la regulación de la información contable por mandato legal, propia de Europa continental (CEPS, 1995, p. 18).

<sup>28</sup> Así lo hacen, por ejemplo, Grout *et al.* (1994, p. 336).

de que su elevación tiende a sesgar el contenido de la auditoría, haciéndola menos informativa).

#### **4. El conflicto sobre la independencia en relación con terceros y clientes**

La auditoría genera la mayor parte de su valor añadido como servicio facilitador de la contratación. Como tal, al menos tres partes (cliente, auditor y usuario) están interesadas en su calidad. Por ello, las asimetrías y los conflictos que plantea son más complejos que en la mayoría de los mercados de bienes y servicios, en los que solo intervienen dos partes. Desde este punto de vista, podemos diferenciar los conflictos a que da lugar en función de las dos dimensiones o atributos de la calidad de la auditoría, esto es, de la competencia técnica (a) y la independencia (b).

- a) El conflicto respecto a la competencia técnica en sentido estricto presenta características bastante comunes, por cuanto podemos suponer al cliente interesado siempre en que el auditor le proporcione una calidad elevada, al igual que con cualquier otro insumo. En estos casos, la única asimetría informativa relevante es la que pueda existir entre cliente y auditor, pues el primero tiene siempre interés en evitar su manifestación, lo que tiende a evitar su aparición respecto a terceros. Además, la calidad es perceptible con simultaneidad o inmediatamente después del consumo, por lo que se trata de un atributo catalogable como de “experiencia”, más que de un atributo de “confianza”.
- b) La independencia es el atributo cualitativo de mayor complejidad. Por un lado, el papel que representa la auditoría en la contratación con terceros implica que el cliente demande o no independencia según cuál sea su situación. En los casos problemáticos, si bien en principio el cliente suele desear una auditoría de alta calidad, tras modificarse su situación financiera preferiría una auditoría de baja calidad en cuanto a independencia. Más exactamente, preferiría una auditoría dependiente, pero que fuese percibida por terceros como independiente. El motivo es que esta auditoría engañosa le permitiría o bien contratar con terceros en mejores condiciones de las que corresponderían a su situación si ésta fuera conocida por dichos terceros o bien posponer la revisión de aquellos contratos que contemplen actuaciones correctoras en función de la situación financiera (como suele ocurrir, por ejemplo, con los empréstitos de obligaciones<sup>29</sup>). Obviamente, para que se produzca este engaño a terceros, éstos han de atribuir al auditor una calidad superior a la que éste efectivamente proporciona, pues, en caso contrario, descontarían un informe favorable, que perdería valor acreditativo de la situación del cliente.

Los terceros que contratan con un cliente confiando en una auditoría que creían independiente no son los únicos sujetos económicos perjudicados por una auditoría engañosa ni quizá, incluso, los más perjudicados cuando el ordenamiento jurídico atribuye una fuerte responsabilidad profesional al auditor. No son los únicos porque los demás clientes de la firma auditora también resultan perjudicados. Si pensamos que, sobre todo a juicio de terceros, los auditores proporcionan generalmente un nivel de calidad homogéneo en todas sus auditorías (en especial, en términos de independencia), los clientes, que siguen deseando una auditoría independiente para demostrar con ella su buena salud financiera, verán su

---

<sup>29</sup> Véase Smith y Warner (1979).

nombre asociado al de un auditor tachado de falta de independencia. Además, a diferencia de estos clientes del auditor, los terceros afectados tienen abiertas las puertas del sistema judicial para obtener compensación por el daño que la falta de independencia pueda haberles causado<sup>30</sup>. En su apoyo, cuentan, además, con la presencia activa de los órganos profesionales y reguladores de la profesión auditora (las tres corporaciones y el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, respectivamente) y del órgano supervisor del mercado de valores (la Comisión Nacional del Mercado de Valores).

Como consecuencia, buena parte del conflicto sobre la independencia no se manifiesta tanto entre el auditor y los usuarios de las cuentas de un cliente en mala situación como entre el auditor y todos los demás clientes que no desean una reducción de la independencia del auditor<sup>31</sup>. El coste que representa para uno de estos clientes el que su auditor reduzca su calidad y que este hecho sea visible (mediante un escándalo, por ejemplo) se origina no solo por la pérdida directa que le supone el que los usuarios de sus estados contables reduzcan su confianza en ellos, sino también por el deterioro de los activos “específicos”, aquellos cuyo valor está asociado a la continuidad de su relación con el auditor. Si, como reacción, decide cambiar de auditor, perderá todos esos activos. Alternativamente, si el cliente decide continuar con su viejo auditor, sufre una pérdida en términos del menor valor que tiene entonces la auditoría para sus receptores y, por tanto, en términos de los mayores costes de agencia que incurrirá en sus relaciones con ellos. Ciertamente, puesto que el escándalo modifica su poder negociador con el auditor, también es de esperar que, si opta porque la relación continúe, traslade al auditor mediante reducciones de precios una parte de esta pérdida. (Desde este punto de vista, la necesidad de disciplinar al auditor que compromete su reputación de independencia ayuda a explicar por qué, en régimen de libertad contractual, los contratos de auditoría se suscriben con una duración anual, pese a que la relación suele durar un plazo mucho más largo, que se sitúa entre 30 y 40 años<sup>32</sup>). Veremos a lo largo del trabajo

---

<sup>30</sup> Esta compensación puede incluso que esté siendo excesiva en aquellos países en los que el auditor está sujeto al régimen de responsabilidad solidaria conocido como *joint and several liability*, incluyendo entre ellos varios países continentales (Buijink *et al.*, 1996, p. 96).

<sup>31</sup> El lector familiarizado con la práctica gerencial o con la literatura económica de la franquicia reconocerá en este conflicto una estructura muy similar a la del que se suele plantear entre los franquiciados de una misma marca. Los establecimientos franquiciados son proclives a reducir la calidad de sus servicios en perjuicio de la reputación de la marca y de su red de establecimientos. Por este motivo, una función esencial del franquiciador es la de vigilar la calidad y tomar medidas disciplinarias contra aquéllos que no cumplen unos estándares mínimos. Cuando toma medidas disciplinarias, como la expulsión, el franquiciador lo hace en beneficio, no solo propio, sino, y quizá sobre todo, de los demás franquiciados. Se cree que el cobro de comisiones periódicas de carácter variable (que incurre en un coste, al atenuar los incentivos de los franquiciados) tiene precisamente como objetivo incentivar al franquiciador a realizar eficazmente esta labor disciplinaria. Sobre este aspecto, véanse principalmente los trabajos de Rubin (1978, pp. 277), Brickley y Dark (1987, pp. 410) y Lafontaine (1992, pp. 279). Por lo demás, son frecuentes los litigios entablados por los franquiciados contra sus franquiciadores por no controlar adecuadamente a los miembros de la red comercial. Un caso célebre en los Estados Unidos fue el de Creel Enterprises vs. Mr. Gatti's, en el que la primera empresa denunció a su franquiciador al sentirse perjudicada por el incumplimiento reiterado por parte de otro miembro de la cadena de las obligaciones impuestas a todos los franquiciados (Johnson, 1992, p. 18).

<sup>32</sup> Para empresas europeas, los datos de Ridyard y de Bolle (1992, pp. 89-91) permiten estimar que el plazo medio de rotación se sitúa entre 30 y 40 años. Las grandes empresas

cómo, ampliando su actual énfasis en los efectos sobre terceros, la regulación podría conectar mejor con los incentivos de mercado, reforzándolos.

## 5. Resumen y conclusiones

La demanda de auditoría proviene de la necesidad de facilitar la contratación entre y con todos los participantes en la empresa: accionistas, acreedores, Administración Pública, trabajadores, clientes, etc. Generalmente, los intercambios entre estos agentes económicos son costosos porque, al existir diferencias o asimetrías informativas entre ellos, no es seguro que cumplan las obligaciones a las que previamente se han comprometido. En este contexto de oportunismo contractual, los números contables se emplean, junto con otros muchos instrumentos o salvaguardias, para hacer más seguro el cumplimiento y señalar a los contratantes potenciales la buena disposición a cumplir.

Las cifras contables son calculadas o su elaboración está bajo el control de una sola de las partes (o bien de los directivos, en la gran sociedad anónima, o del empresario individual en las empresas más pequeñas). Ello obedece a que pueden producirlas a menor coste y a que dichas cifras son también usadas, quizá fundamentalmente, con fines gerenciales y de control interno. No obstante, este doble papel de los directivos o del empresario como agente a controlar y como redactor de estados contables reduce el valor de éstos para terceros. La revisión de las cuentas así elaboradas por un experto independiente, el auditor externo, es útil en la medida en que les confiere una mayor fiabilidad a juicio de los demás contratantes empresariales, que no han participado en su elaboración.

Las empresas demandan, por ello, auditoría independiente con el fin de reducir los costes contractuales o de transacción de sus intercambios. Se ha comprobado empíricamente esta afirmación, al observar que una mayor conflictividad contractual, motivada por un mayor grado de separación entre propiedad y control o por una mayor tasa de endeudamiento, origina una mayor demanda de auditoría. Además, se ha observado que los costes contractuales se reducen en mayor proporción al aumentar la calidad de la auditoría.

En una visión estática, la calidad de una auditoría depende solo de la capacidad del auditor para examinar rigurosamente las cuentas, detectando sus posibles errores o defectos (lo que se conoce como *competencia técnica*) y de su voluntad de informar objetivamente sobre dichos problemas (su *independencia*). Sin embargo, la auditoría incrementa el valor informativo de las cuentas y, por ello, conviene que la opinión del auditor refleje la mayor información posible. Por este motivo, desde un punto de vista dinámico, ha de contemplarse la posibilidad de que la auditoría transmita un contenido de información variable en cantidad y naturaleza. Aparece así como tercer atributo de la calidad auditora el ejercicio del *juicio profesional* por parte del auditor. Mediante esta valoración profesional, el auditor incorpora a su informe una estimación de la realidad empresarial basada en indicios que conoce pero que

---

parecen tener una tasa de rotación más baja. Así, en un estudio de 3.500 auditorías realizadas entre 1980 y 1988 en Inglaterra se estimó que la media de edad de cada relación era de 40 años (“Auditors Too Cosy with Clients?” [*Accountancy*, enero, 1995, p. 11]). Ridyrd y Bolle ofrecen datos similares para Gran Bretaña: en una muestra de 137 grandes empresas la tasa de rotación fue menor al uno por ciento entre 1987 y 1990 (1992, p. 89). Las cifras son similares en los EE.UU., donde la rotación afecta anualmente a un porcentaje entre el uno por ciento de las grandes empresas y el seis por ciento de las pequeñas (véanse los estudios citados por DeAngelo (1981b, pp. 188-9) y Beck, Frecka y Salomon (1988, pp. 68-9).

son difícilmente verificables por terceros. De este modo, se enriquece el valor informativo de la auditoría para los usuarios de las cuentas.

Esta función informativa introduce una complicación adicional en la regulación de la auditoría. En principio, uno estaría tentado a pensar que bastaría con endurecer suficientemente el régimen de sanciones o responsabilidad para conseguir una mayor independencia. Este efecto es probablemente cierto, pero, por desgracia, no es el único que se produce cuando se endurece el régimen sancionador. Si el mecanismo o criterio que se utiliza para distinguir las actuaciones correctas de las incorrectas es imperfecto, en el sentido de emplear solo una parte de la información relevante, el auditor tenderá a expresar sus opiniones con base tan solo en esa información, despreciando el resto de su conocimiento, por muy pertinente que éste sea para enjuiciar la situación de la empresa auditada.

De este análisis se derivan consecuencias importantes para la política legislativa. Por un lado, pone de relieve que el valor informativo de la auditoría puede disminuir notablemente si se basa tan solo en indicios verificables por terceros (ya sean éstos los jueces o los reguladores), de modo que se desperdicien todos los datos que son observables por el auditor pero no por dichos terceros. Así mismo, es probable que, cuando valoran la calidad de la actuación profesional del auditor, los mecanismos sancionadores que se utilizan en el mercado (sobre todo, los castigos de tipo reputacional) sean capaces de utilizar un abanico más amplio de información del que pueden usar los mecanismos judiciales y regulatorios. Además, la variabilidad de sus decisiones es seguramente mucho menor que la de las sentencias judiciales, lo que reduce el nivel de riesgo que han de asumir los auditores. Todo ello haría conveniente que la regulación y el sistema judicial desempeñasen un papel más bien de tipo facilitador que sustitutivo de las sanciones de mercado.

Las asimetrías y los conflictos que se plantean respecto a la calidad de la auditoría son más complejos que en la mayoría de mercados, por tratarse de un facilitador contractual y tener interés en ella un mínimo de tres partes (cliente, auditor y usuario). En este sentido, el atributo más conflictivo es el de independencia, pues el papel que representa la auditoría en la contratación con terceros implica que el cliente demande o no independencia según cuál sea su situación y que en los casos problemáticos demande una auditoría benigna o engañosa para así contratar con terceros en mejores condiciones. Sin embargo, los terceros que contratan con un cliente confiando en una auditoría que creían independiente no son los únicos perjudicados por una auditoría engañosa. Los demás clientes de la firma auditora también resultan perjudicados, pues verán su nombre asociado al de un auditor tachado de falta de independencia. Además, a diferencia de los terceros, estos clientes del auditor no tienen abiertas las puertas del sistema judicial para obtener compensación por el daño que la falta de independencia pueda haberles causado. Como consecuencia, buena parte del conflicto sobre la independencia no se manifiesta tanto entre el auditor y los usuarios de las cuentas como entre el auditor y los clientes que demandan y han contratado de él una actitud independiente.



## 6. Referencias

- ANDERSON, D., J. R. FRANCIS y D. J. STOKES, "Auditing, Directorships and the Demand for Monitoring", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 12, n.º 4, 1993, pp. 353-375.
- ANTLE, R., y B. NALEBUFF, "Conservatism and Auditor-Client Negotiations Discussion", *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, suplemento, 1991, pp. 31-59.
- BALVERS, R. J., B. McDONALD y R. E. MILLER, "Underpricing of New Issues and the Choice of Auditor as a Signal of Investment Banker Reputation", *The Accounting Review*, Vol. 63, n.º 4, octubre, 1988, pp. 605-622.
- BEATTY, R., "Auditor Reputation and the Pricing of Initial Public Offerings", *The Accounting Review*, Vol. 64, octubre, 1989, pp. 693-705.
- BECK, P. J., T. J. FRECKA y I. SOLOMON, "An Empirical Analysis of the Relationship Between MAS Involvement and Auditor Tenure: Implications for Auditor Independence", *Journal of Accounting Literature*, Vol. 7, 1988, pp. 65-84.
- BENSTON, G. J., "Required Disclosure and the Stock Market: An Evaluation of the Securities Exchange Act of 1934", *American Economic Review*, Vol. 63, 1973, pp. 132-155.
- BOOTH, J., y R. SMITH, "Capital Raising Underwriting and the Certification Hypothesis", *Journal of Financial Economics*, Vol. 15, 1986, pp. 261-281.
- BRADBURY, M. E., "The Incentives for Voluntary Audit Committee Formation", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 9, n.º 1, 1990, pp. 19-36.
- BRICKLEY, J. A., y F. H. DARK, "The Choice of Organizational Form: The Case of Franchising", *Journal of Financial Economics*, Vol. 18, 1987, pp. 401-420.
- BUIJINK, W., S. MAIJOOR, R. MEUWISSEN y A. van WITTELOOSTUIJN, *The Role, Position and Liability of the Statutory Auditor within the European Union*, (Final report of a study commissioned by DG XV of the European Commission), Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 1996. (Traducido al castellano en el *Boletín Oficial del ICAC*, n.º 27, noviembre, 1996, pp. 49-132).
- CARPENTER, C. G., y R. H. STRAWSER, "Displacement of Auditors When Clients Go Public", *Journal of Accountancy*, Vol. 131, junio, 1971, pp. 55-58.
- CEPS (CENTRE FOR EUROPEAN POLICY STUDIES), "Corporate Governance in Europe", *Report of a CEPS Working Party*, Bruselas, junio, 1995.
- CHOW, C. W., "The Demand for External Auditing: Size, Debt and Ownership Influences", *Accounting Review*, Vol. 57, abril, 1982, pp. 272-291.
- CHOW, C. W., "The Impacts of Accounting Regulation on Bondholder and Shareholder Wealth: The Case of the Securities Acts", *The Accounting Review*, Vol. 58, julio, 1983, pp. 485-520.
- CHOW, C. W., y S. RICE, "Qualified Auditor Opinions and Auditor Switching", *The Accounting Review*, abril, 1982, pp. 326-335.

- CRASWELL, A. T., J. R. FRANCIS y S. L. TAYLOR, "Auditor Brand-Name Reputations and Industry Specialization," *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, 1995, pp. 297-322.
- DARBY, M. R., y E. KARNI, "Free Competition and the Optimal Amount of Fraud", *Journal of Law and Economics*, Vol. 16, 1973, pp. 67-88.
- DeANGELO, L. E., "Auditor Size and Audit Quality", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, 1981b, pp. 183-199.
- DEFOND, M., "The Association Between Changes in Client Firm Agency Costs and Auditor Switching", *Auditing, A Journal of Practice and Theory*, Vol. 11, 1992, pp 16-31.
- DOWNES, D., y R. HEINKEL, "Signaling and the Valuation of Unseasoned New Issues", *Journal of Finance*, marzo, 1982, pp. 1-10.
- FIRTH, M., y A. SMITH, "Selection of Audit Firms by Companies in the New Issue Market", *Applied Economics*, Vol. 24, n.º 2, 1992, pp. 247-255.
- FRANCIS, J. R., y E. R. WILSON, "Auditor Changes: A Joint Test of Theories Relating to Agency Costs and Auditor Differentiation", *The Accounting Review*, Vol. 63, n.º 4, octubre, 1988, pp. 663-682.
- GILSON, R., y R. KRAAKMAN, "The Mechanisms of Market Efficiency", *Virginia Law Review*, Vol. 70, 1984, pp. 549-644.
- GROSSMAN, S. J., y O. HART, "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Lateral and Vertical Integration", *Journal of Political Economy*, Vol. 94, n.º 4, 1986, pp. 691-719.
- GROUT, P., I. JEWITT, C. PONG y G. WHITTINGTON, "Auditor Professional Judgment: Implications for Regulation and the Law", *Economic Policy*:, n.º 19, octubre, 1994, pp. 307-344 y 349-351.
- HOGAN, C. E., "Costs and Benefits of Audit Quality in the IPO Market: A Self-Selection Analysis", *The Accounting Review*, Vol. 72, n.º 1, 1997, pp. 67-86.
- JENSEN, M. C., y W. H. MECKLING, "Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, n.º 4, octubre, 1976, pp. 305-360.
- JOHNSON, H., "Fair Franchising", *Managerial Law*, Vol. 34, 1992, pp. 1-24.
- KESSLER, D., y M. McCELLAN, "Do Doctors Practice Defensive Medicine?", *NBER, Working Paper*, n.º 5.466, mayo, 1996.
- KRISHNAN, J., "Auditor Switching and Conservatism", *The Accounting Review*, Vol. 69, n.º 1, 1994, pp. 200-215.
- KRISHNAN, J., y R. G. STEPHENS, "Evidence on Opinion Shopping From Audit Opinion Conservatism", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 14, n.º 3, 1995, pp. 179-201.
- LAFONTAINE, F., "Agency Theory and Franchising: Some Empirical Results", *Rand Journal of Economics*, Vol. 23, 1992, pp. 263-283.
- LEY 19/1988, de 12 de julio, de Auditoría de Cuentas, *Boletín Oficial del Estado*, n.º 169, 15 de julio, 1988.
- MARTINEZ GARCIA, F. J., "La auditoría de cuentas en España", *Actualidad financiera*, n.º 20, 15-21 de mayo, 1989, pp. 1401-1442.

- MAYERS, D., y C. W. SMITH, "Toward a Positive Theory of Insurance", *Monograph Series in Economics and Finance*, Solomon Brothers Center for the Study of Financial Institutions, New York University, 1982.
- MENON, K., y D. D. WILLIAMS, "The Insurance Hypothesis and Market Prices", *The Accounting Review*, Vol. 62, n.º 2, 1994, pp. 327-342.
- NELSON, P., "Information and Consumer Behavior", *Journal of Political Economy*, Vol. 78, 1970, pp. 311-329.
- PARK, S. H., "Competition, Independence and Audit Quality: The Korean Experience", *International Journal of Accounting*, Vol. 25, 1990, pp. 71-86.
- RIDYARD, D., y J. de BOLLE, *Competition in European Accounting* (estudio encargado por la Comisión CEE a National Economic Research Associates, NERA, actuando como *project advisers* D. Glynn, D. Gribbin y Ch. Nobes), Lafferty Publications Ltd., Dublín, 1992.
- RUBIN, P. H., "The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract", *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, abril, 1978, pp. 223-233.
- SANCHEZ FERNANDEZ de VALDERRAMA, J. L., *Teoría y práctica de la auditoría*, Ciencias de la Dirección, Madrid, 1996.
- SMITH, C. W., y J. B. WARNER, "On Financial Contracting: An Analysis of Bond Covenants", *Journal of Financial Economics*, Vol. 7, 1979, pp. 117-161.
- SMITH, D. B., "Auditor 'Subject to' Opinions, Disclaimers, and Auditor Changes", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 6, otoño, 1986, pp. 95-108.
- STIGLER, G. J., "Public Regulation of the Securities Market", *Journal of Business*, Vol. 37, 1964, pp. 117-142.
- TITMAN, S., y B. TRUEMAN, "Information Quality and the Valuation of New Issues", *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 8, 1986, pp. 159-172.
- WAKEMAN, L., "The Real Function of Bond Rating Agencies", *Chase Financial Quarterly*, Vol. 1, 1981, pp. 18-26.
- WATTS, R. L., y J. L. ZIMMERMAN, "Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence", *Journal of Law and Economics*, Vol. 26, octubre, 1983, pp. 613-633.
- WATTS, R. L., y J. L. ZIMMERMAN, "The Markets for Independence and Independent Auditors", University of Rochester, Graduate School of Management, *Working Paper*, agosto, 1980.
- WATTS, R. L., y J. L. ZIMMERMAN, *Positive Accounting Theory*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1986.
- WILSON, R., "Auditing: Perspectives from Multi-Person Decision Theory", *The Accounting Review*, Vol. 58, n.º 2, abril, 1983, pp. 305-318.