

Teoría de la contabilidad y el control



Teoría de la contabilidad y el control

SHYAM SUNDER

Profesor James L. Frank
en Contabilidad, Economía y Finanzas
Escuela de Administración - Yale University

Traducción y revisión técnica

Nohora García, Claudia Niño, Diego Hernández,
Manuel Muñoz y Pedro Nel Páez
del Doctorado en Ciencias Económicas
y de la Facultad de Ciencias Económicas
de la Universidad Nacional de Colombia,
con la coordinación de Andrés Montaña S.

Copyright ©1997
Por South Western Publishing.
Cincinnati, Ohio,
ITP
International Thomson Publishing.
South Western Publishing es una compañía de ITP.
La marca de fábrica de ITP se usa bajo la licencia respectiva.

Catálogo para publicación de datos
Shyam Sunder, 1944 -
Theory of Accounting and Control / Shyam Sunder
p. cm.
Incluye referencia bibliográfica e índice.
ISBN 0-538-86686-1
1. Contabilidad administrativa. I. Título.
1997

Todos los derechos reservados.

Diseño y diagramación
Clara Forero Murillo



A Yuji Ijiri y Robert S. Kaplan

“¿Dónde encontraremos una forma de asociación que con la fuerza común defienda y proteja a la persona y la propiedad de cada asociado, y por medio de la cual cada uno, mientras que se une a todos, obedezca únicamente a sí mismo y permanezca tan libre como lo era antes?”

J. J. Rousseau, *El Contrato Social*

PRESENTACIÓN de la edición en español

Este libro del Profesor Sunder se desarrolla en torno a una tesis estratégica para las ciencias económicas: el conocimiento compartido de los avances en las tres disciplinas constituye un requisito para el adecuado desempeño de los administradores, contadores y economistas en el mundo contemporáneo. Y la forma como se analiza en esta obra la operación de las sociedades anónimas parece un argumento contundente al respecto. Por lo tanto, como visión integral de la empresa, de su contabilidad y de los mercados, es decir, como exposición actualizada del problema, esta traducción viene a suplir un vacío crítico de la bibliografía en castellano y de la formación en las tres profesiones.

A través del análisis del Profesor Sunder los administradores y contadores podrán apreciar la utilidad operacional de algunos desarrollos recientes en los campos de *public choice*, los costos de transacción, la información, los contratos, los juegos y la implementación. Como una consecuencia pedagógica, el entrenamiento en teoría económica podrá ser percibido de una manera más positiva, en comparación con la perplejidad y el escepticismo estimulados por el tratamiento de la firma en algunos modelos ancestrales de la microeconomía.

Por otra parte, el problema empresarial puede calificarse como uno de los más agudos de la teoría económica contemporánea, pues su modelaje convencional suele reducir la firma a una función de producción, con el objetivo de establecer vínculos predecibles entre los comportamientos de los precios y algunos propósitos de los agentes. Como señala la crítica de Coase, ahora también convencional, este procedimiento ignora los costos de transacción o los presupone iguales a cero. Así, los mercados quedarían analizados en un vacío institucional y el funcionamiento interno de las empresas parecería borrado con respecto al nivel específico de sus propios costos y beneficios. Pues bien, el profesor Sunder parte de esta crítica y adopta los costos de transacción positivos como uno de sus principales instrumentos analíticos. Tal enfoque teórico había desarrollado su dinámica con los trabajos de Coase, Williamson y otros. No obstante, Sunder lo combina con un modelo del vívido realismo de los procesos dentro de las corporaciones contemporáneas, involucrando la problemática entrelazada entre sus actores relevantes, como accionistas, ejecutivos de diversos niveles, empleados, auditores, clientes y reguladores. Y, claro está, algunas consecuencias de esta interdisciplinariedad pueden resultar inspiradoras. Por ejemplo, la crítica de Sunder a reconocidos teóricos de la economía como Hirschleifer o Demsetz, sobre los precios óptimos de transferencia o el comportamiento empresarial.

Los economistas, entonces, podrán apreciar en esta obra avances en administración y contabilidad que resultan indispensables para su propio desempeño en una economía contemporánea.

En particular, Sunder muestra cómo resultan indisociables las relaciones entre procedimientos contables, estructuras de la empresa, incentivos para los diversos agentes, ingresos resultantes, funcionamiento de los mercados y eficiencia. Y este tratamiento integral es respaldado por una revisión sistemática de la bibliografía y los trabajos econométricos disponibles sobre cada tema.

Podría concluirse que esta perspectiva de Sunder eleva la contabilidad a máximos niveles. De un lado, con el continuo crecimiento de las gigantescas sociedades anónimas, algunos costeos realizados de manera espontánea por los mercados se convierten en tarea de los procedimientos contables. Y, de otro lado, esta información arrojada por la contabilidad corporativa se convierte en un sistema de señales para asignar los recursos y para juzgar la eficiencia, no sólo desde la óptica financiera y empresarial, sino también desde el punto de vista social. En este momento, por consiguiente, la información contable, sus procedimientos y su auditoría se aproximan en naturaleza a bienes públicos. Y ninguna evaluación sobre los resultados económicos podrá escapar de este proceso. En tal sentido, la relevancia de este libro se extiende más allá de los límites de las ciencias económicas, con un interés indudable para los estudiosos de otras disciplinas, tarea en la cual resulta de gran ayuda su estilo literario, directo y accesible para el lector general.

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia tuvo la fortuna de contar con una visita del Profesor Sunder en 2003, en el oportuno momento en que el programa de doctorado buscaba reforzar su carácter interdisciplinario, con una mayor ponderación en términos de administradores y contadores. Sin duda la presencia del Profesor Sunder, sus opiniones, su trabajo y su inspiración fueron cruciales en este momento. Y, como si lo anterior le pareciera poco, ante el encarecido interés expresado por la Facultad para la divulgación de su obra, le ha concedido los derechos para esta primera edición en castellano. Generaciones de estudiantes, profesores e investigadores le estarán permanentemente agradecidos por estos actos de generosidad y estímulo.

Homero Cuevas
Bogotá, Colombia
Noviembre de 2004.

PRÓLOGO a la edición en español

La estructura de la contabilidad es compartida por muchas economías hoy en el mundo. Este conocimiento compartido podría ser el resultado de una evolución independiente pero convergente de la contabilidad en las diferentes sociedades, a la vez que una transferencia directa de los conceptos y prácticas a través del comercio y la educación, que han desempeñado igualmente un importante papel. Los sistemas contables evolucionan con las formas organizacionales para cumplir los diferentes requerimientos de estas últimas. En la medida en que convergen las formas organizacionales, lo hacen igualmente sus sistemas contables. Este libro es un esfuerzo por entender los eslabones entre las organizaciones y sus sistemas de contabilidad y control.

Las observaciones inspiran a las teorías y las teorías dirigen y organizan las observaciones. Entre mayor es el alcance de las observaciones en las que una teoría pueda basarse, más generalizable será esa teoría. Gran parte de mi experiencia personal la he realizado en la India y Estados Unidos. Confrontar esta teoría de la contabilidad y el control con las observaciones provenientes de un amplio rango de ambientes de negocios y culturas ayudará a hacerla más robusta. Por consiguiente, yo estoy muy complacido de que los profesores de la Facultad de Ciencias Económicas y los alumnos del Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia hayan dedicado un gran esfuerzo en preparar y publicar esta edición en español y deseen presentárselo a los lectores de habla hispana.

En el verano de 2003, tuve el privilegio de visitar la Universidad Nacional de Colombia por primera vez por invitación del Decano Homero Cuevas. Mis conversaciones con los profesores y los estudiantes, los funcionarios del Banco de la República de Colombia, y Yogesh B. Sharma de la Indian Railways, quien es asesor en Colombia, me enseñaron acerca de las tradiciones contables de los países de habla hispana, así como de los problemas de la contabilidad y el control en el ambiente comercial de Colombia. Las características únicas de los entornos socioeconómicos requieren una adaptación tanto de las formas organizacionales, así como de los métodos contables. En diversas condiciones alrededor del mundo, los sistemas contables pueden combinar tal adaptación útilmente con una estructura que se ajuste para reflexionar acerca de las diversas formas de contabilidad.

Mis visitas al extranjero me sensibilizaron acerca de la dificultad de la labor de traducción. No es fácil de aislar el pensamiento del idioma. En ausencia de una exacta correspondencia entre los idiomas naturales, tomar las ideas y los pensamientos de

un idioma y una sociedad y expresarlos en otro idioma a otra sociedad es una tarea exigente. Tengo una deuda de gratitud con Nohora García y Andrés Montaña y sus colegas por emprender este desafío con meticuloso cuidado.

También agradezco a los Decanos de la Facultad Homero Cuevas y Luis Ignacio Aguilar y a los Coordinadores del Doctorado Iván Hernández y Jorge Iván Bula, por facilitar la publicación de este trabajo. Espero que esta publicación ayude a otros a utilizar su conocimiento acerca de las organizaciones y las prácticas comerciales para mejorar y refinar aún más la teoría universal de la contabilidad y el control.

Shyam Sunder

New Haven, CT, U.S.A.

Mayo 5 de 2004.

PRÓLOGO a la edición en inglés

Este libro se originó a mediados de los años setenta debido a mi curiosidad acerca de las funciones de la contabilidad y el control en las organizaciones y en la sociedad en general. Aunque estas funciones podrían ser obvias para algunos, para un joven ingeniero que trabajaba dentro de los límites de la cultura de las ciencias sociales, que predominaba en las escuelas de negocios de los años setenta, era difícil entender el cuadro completo. A través de los años, me esforcé en organizar lo que sabía, veía, leía y pensaba en un todo coherente. Llegué a creer que el interés económico individual era el principio organizador que yo había estado buscando. La teoría contractual de la contabilidad se basa en la idea de que gran parte de la práctica contable está determinada por las diferentes fuerzas económicas.

Mi introducción a la contabilidad fue bastante elemental. Cuando mi hermana dejó la casa para ir a la universidad, mi padre me pidió a mí, un alumno de sexto grado, que lo asistiera en la contabilidad de la granja y el hogar. Una o más veces a la semana hacía los asientos de diario (débitos a la derecha, créditos a la izquierda, como es la convención en la India) tal como mi padre me lo indicaba, dictándome los datos de su libreta de bolsillo. La mayoría de los asientos eran gastos en efectivo y la acumulación* de la nómina de los trabajadores del cultivo. Las ventas de los productos de la granja eran a granel y poco frecuentes. La tierra, los edificios y el equipo eran totalmente propios y no aparecían en el balance. La depreciación no se cargaba contra el ingreso para calcular nuestro beneficio anual de la granja.

Las clases de administración en la escuela de ingeniería y el trabajo posterior en algunas fábricas me mostraron la necesidad de seguir el rastro de lo que cuesta hacer un vagón de tren, a través de las cuentas de la industria, el costo de las órdenes de trabajo, la asignación de los costos y los gastos generales. La naturaleza impersonal de las grandes fábricas y la división de la responsabilidad entre los administradores creó la necesidad de elaborar presupuestos, evaluaciones de desempeño y análisis de varianza. Cada lote de motores era escoltado en su recorrido por la fábrica por un contador invisible en la forma de una orden de trabajo roja. En cada parada, se registraban los datos de los recursos gastados.

Mientras hacía una maestría en administración industrial en Carnegie Mellon University, aprendí otra forma de contabilidad, llamada controles cuantitativos por buenas razones. La complejidad de la contabilidad en su forma extensa y madura se puede verificar en las grandes corporaciones dirigidas por profesionales, que cuentan

* En inglés accrual. En algunos textos se traduce como causación. [T.]

con una propiedad accionaria dispersa, usan ampliamente el crédito de corto y largo plazo y tienen procesos de producción e instrumentos financieros complejos y auditoría independiente. Aunque la contabilidad era usualmente mencionada en los cursos de comportamiento organizacional, tuve la fortuna de recibir las explicaciones de Yuji Ijiri acerca de las motivaciones humanas que orientan la necesidad y la forma de los sistemas de control. En este punto, me sentía bastante a gusto con lo que había aprendido acerca de los negocios, las organizaciones y los controles. Yo tenía una idea razonablemente coherente de las funciones de la contabilidad en las organizaciones simples y en las organizaciones complejas. Y entonces me inicié en la investigación contable.

La naturaleza especializada de gran parte de la investigación contable obliga a un enfoque restringido de las funciones específicas de la contabilidad en entornos poco definidos. Algunas han recibido más atención que otras. El papel de la contabilidad en la valoración de títulos valores, en la provisión de información para la evaluación del desempeño y en la motivación de los miembros de una organización, son tres de esas funciones. Aunque es importante realizar un estudio detallado de esas funciones específicas, a menudo los árboles no dejan ver el bosque. Mi desorientación en el bosque de la investigación contable surgió de mi incapacidad para sintetizar diferentes funciones de la contabilidad en un cuadro coherente. Este libro es un paso en esa dirección.

¿Quién más podría estar interesado en estos pensamientos? Originalmente, este material se desarrolló en forma de notas para una clase electiva de segundo año de una maestría y fue utilizado de manera conjunta con casos que yo desarrollé. Después usé las notas para un seminario avanzado en teoría contable, de nuevo complementadas con los casos y los artículos de la prensa financiera. Estas notas, complementadas por libros seleccionados y artículos de revistas, han servido para despertar la curiosidad de los estudiantes de primer año de Doctorado en Contabilidad, acerca de los desafíos de la investigación y la enseñanza de la contabilidad. Los administradores y otros científicos sociales a menudo miran con curiosidad cómo la contabilidad y el control, aparentemente rígidos y aislados de otras disciplinas, están vinculados con su propia visión de cómo funcionan las organizaciones. Este libro sugiere algunos de estos vínculos. Finalmente, y más ambiciosamente, los hombres y las mujeres de negocios pueden encontrar en este libro una manera para organizar aquello que ya saben.

RECONOCIMIENTOS

Aunque este libro lleva mi nombre, incluye ideas de innumerables fuentes. Soy consciente sólo de algunas de estas fuentes. Mi gratitud es mayor a la que puedo expresar. No obstante, permítanme intentarlo.

Mi padre me enseñó la disciplina de la contabilidad. Mi hermano mayor también me instó a retirarme de un trabajo de ingeniería en la India e ingresar a Carnegie Mellon University para ampliar mis horizontes.

En 1970, la Graduate School of Industry Administration de Carnegie Mellon (GSIA)* era quizás la única escuela de negocios que enviaba por correo una lista de los documentos de trabajo y reimpressiones de la facultad a los estudiantes admitidos al programa de maestría, animándolos a solicitar copias de los documentos. Yo había leído los trabajos de Taylor, Gilbreth y sus contemporáneos en nuestras clases de administración en la escuela de ingeniería en la India. La lista de los documentos de trabajo me hizo comprender que el mundo de la administración había avanzado más allá del taylorismo.

Tuve la buena fortuna de aprender de profesores que me inspiraron como Kalman Cohen, Claude Colantoni, Yuji Ijiri, Robert Kaplan, Thomas Morton y Gerald Thompson. El entorno del GSIA, dentro y fuera de los salones de clase estaba embebido de un espíritu de aprendizaje y experimentación. Poco después de que yo ingresara al programa de maestría, Claude Colantoni me sugirió que considerara el ingreso al programa de Doctorado. Yo lo hice.

El GSIA tenía un taller para la presentación de todo el trabajo académico. Estos talleres brillaban por el entusiasmo por el aprendizaje, la erudición y la discusión abierta de todos los temas entre los participantes, entre quienes estaban incluidos Egon Balas, Martin Bronfenbrenner, David Cass, Richard Cyert, William Cooper, Lester Lave, Robert Lucas, Timothy McGuire, Allan Meltzer, Allan Neweil, Edward Prescott, Richard Roll y Herbert Simon. Para nosotros los estudiantes graduados, fue una experiencia estimulante, especialmente porque en este mundo de ideas no había ningún rango. Como en la mayoría de los otros programas de doctorado exitosos, tuvimos animados debates para defender nuestras ideas. Tuve la suerte al coincidir con un grupo especialmente talentoso que incluía a Costas Azariadis, B. Balachandran, Bob Forsythe, Charlie Holt, Hiroyuki Itami, Finn Kydland, Ram Rao y V. Srinivasan.

* Escuela de Administración Industrial para Graduados. En adelante citado como GSIA. [T.]

A través de los años, tuve la buena fortuna de tener a Amin Amershi, Rick Antle, Andrew Bailey, Srikant Datar, Sidney Davidson, Joel Demski, John Dickhaut, Nick Dopuch, Jerry Feltham, George Foster, Nick Gonedes, David Green, Chandra Kanodia, Baruch Lev, Bob Magee, Ramon Marimon, Charlie Plott, Prem Prakash, Al Rappaport y Dan Simunic como mis amigos y colegas. Ellos ayudaron a formar mi pensamiento de muchas maneras.

Este libro incluye una gran parte de aquello que yo aprendí de mis estudiantes de pregrado, maestría y doctorado, especialmente de Gary Biddie, Jim Donegan, Rong-Ruey Duh, Suk Sig Lim, Karim Jamal, Dhananjay Gode, Anish Shah y Carolyn Levine.

Empecé escribiendo este libro como notas de clase de la maestría que el decano Peter Lusztig me pidió que impartiera durante mi estadía entre 1982 y 1983 en la British Columbia University. La secretaria del Departamento de Contabilidad, Bárbara Strouts, hizo un excelente trabajo transcribiendo las notas en muy corto tiempo. Daniel Coloumbe, Masko Darrough y Karim Jamal participaron en la clase y comentaron mi primer borrador. A través de los años, Andrew Bailey, Stan Baiman, Ron Dye, Yoshi Fukui, Jon Glover, Dhananjay Gode, Michael Hechter, Sok-Hyon Kang, Baruch Lev, Bob Magee, Richard Mattessich, Jim Ohlson, Katherine Schipper, Shiva Sivaramakrishnan, Gordon Walter, Hidetoshi Yamaji, Steve Zeff y Jerry Zimmerman han dedicado horas a leer el manuscrito y han compartido sus constructivos comentarios conmigo.

La responsabilidad principal de la preparación del manuscrito y el ajuste de mi uso del inglés fue llevada a cabo por Gerry Hoag, Betty Cosnek, Traci Radzniak y Ann Nelson. Debra Hovland y Li Zhang laboriosamente transcribieron centenares de referencias y muchas citas con exactitud.

Dave Shaut del South-Western College Publishing ha sido una fuente constante de apoyo para este proyecto. El editor de desarrollo Ken Martin y el editor de producción Jason Fisher de la South-Western hicieron mi tarea más fácil y menos penosa.

Trabajé en este libro en cuatro grandes universidades: University of British Columbia, University of Minnesota, Carnegie Mellon University y Kobe University. Estoy agradecido por su apoyo financiero, secretarial y académico, sin el cual no habría sido posible este trabajo. El apoyo financiero de la Honeywell Foundation de la University of Minnesota, de los Fondos Familiares de Richard M. y Margaret Cyert de la Carnegie Mellon University y del Ministerio Japonés de Educación en la Kobe University fueron especialmente valiosos.

Manjula, mi esposa, ha leído el manuscrito casi tantas veces como yo, y pacientemente guió varias revisiones durante los catorce años que han transcurrido desde que yo escribí el primer borrador. Ella y nuestros niños, Richa y Neal, me han dado su amor y apoyo para completar este proyecto.

De Yuji Ijiri y Robert Kaplan recibí dos cursos de contabilidad de medio semestre. A ellos dedico este libro.

CONTENIDO

Parte UNO

TEORÍA CONTRACTUAL DE LA EMPRESA

1. Introducción a la Teoría de la Contabilidad y el Control	23
Las organizaciones como un conjunto de contratos	23
Hechos compartidos para la resolución de conflictos	24
El control en las organizaciones como balance y equilibrio	26
Microteoría de la contabilidad y el control	28
Macroteoría de la contabilidad y el control	31
Resumen	34
Ejercicios y problemas	34
2. La contabilidad y el modelo contractual de la empresa	37
La empresa como un conjunto de contratos	40
La contabilidad y la empresa	46
La correspondencia entre formas organizacionales y contables	57
Resumen	60
Lecturas adicionales	61
Ejercicios y problemas	61

Parte DOS

MICROTEORÍA DE LA CONTABILIDAD Y EL CONTROL

3. La contratación de habilidades administrativas	67
Las características de los administradores	67
Las formas de los contratos para los administradores	72
Resumen	83
Lecturas adicionales	83
Ejercicios y problemas	85
4. Los administradores y las decisiones contables	89
La jerarquía de las decisiones contables	90
Ciertas características de los sistemas de control	96
Las consecuencias administrativas de las decisiones contables	100

El comportamiento observable de los administradores	105
Resumen	106
Lecturas adicionales	106
Ejercicios y problemas	109
5. El ingreso y su administración	113
La Ley de la Conservación del Ingreso	115
Funciones del ingreso en una empresa	116
Las actitudes de los agentes hacia el ingreso	118
La administración del ingreso	124
Resumen de los hallazgos empíricos	130
Resumen	133
Lecturas adicionales	134
Ejercicios y problemas	135
6. Los inversionistas y la contabilidad	139
Descripción del tipo de inversionista	139
Las actitudes y preferencias del inversionista	146
Los mecanismos de elección contable para los inversionistas	148
Consecuencias de la política contable para los inversionistas	151
Resumen	155
Lecturas adicionales	155
Ejercicios y problemas	157
7. La contabilidad y el mercado accionario	161
El papel limitado de las reglas de valoración	161
El papel de los intermediarios de la información	162
Preguntas acerca de la contabilidad y el mercado accionario	163
Los problemas de inferencia	174
Resumen	178
Lecturas adicionales	179
Ejercicios y problemas	180
8. Los auditores y la empresa	185
La función de la auditoría en la empresa	186

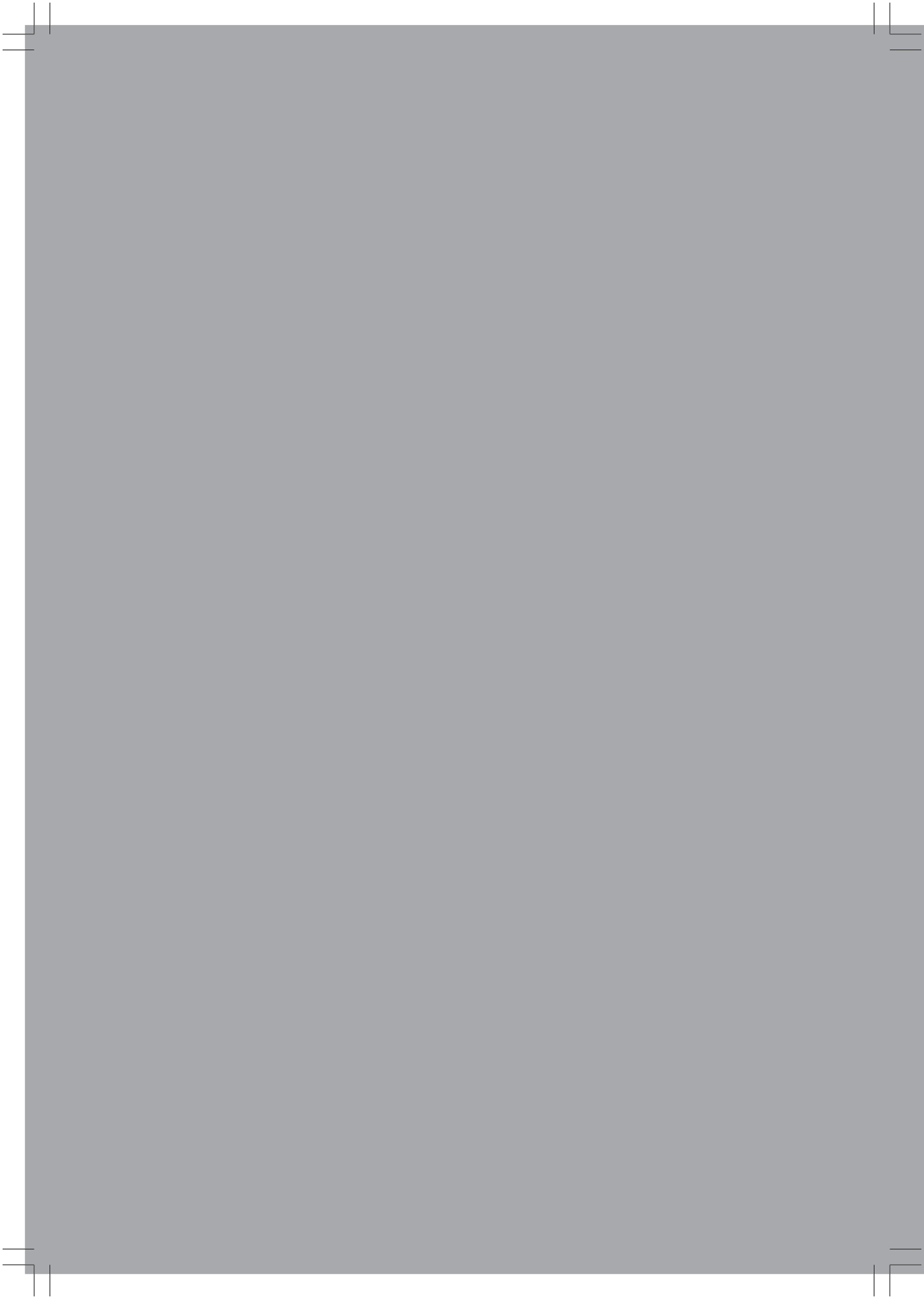
Las decisiones del auditor	189
La estructura institucional de la profesión de auditoría	196
Resumen	207
Lecturas adicionales	207
Ejercicios y problemas	210

Parte TRES

MACROTEORÍA DE LA CONTABILIDAD Y EL CONTROL

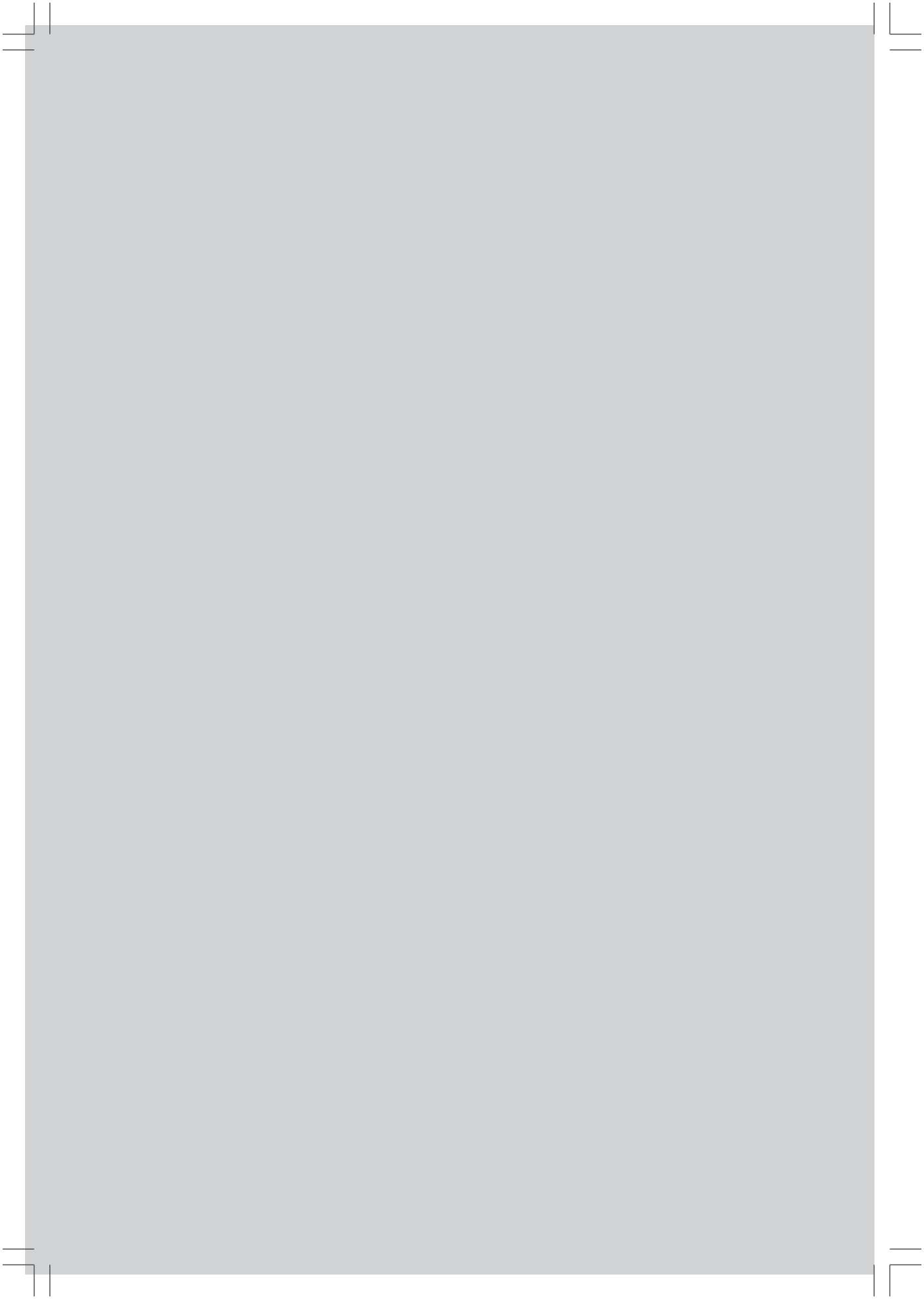
9. Las convenciones y la clasificación	219
Las convenciones	220
Las convenciones contables	221
Las características económicas de la contabilidad	223
La estabilidad temporal de las características económicas	228
Uniformidad y clasificación	230
Resumen	234
Lecturas adicionales	234
Ejercicios y problemas	234
10. Mecanismos y criterios de decisión	239
Criterios para la elección social	239
El análisis de costo-beneficio social	245
Los mecanismos de elección social	248
Resumen	255
Lecturas adicionales	255
Ejercicios y problemas	255
11. La normalización contable	259
Las reglas y las decisiones económicas	259
La economía de las reglas y las normas	263
Las teorías económicas de las normas	265
Las normas contables	267
Las instituciones para el establecimiento de normas contables	271
Los efectos de las normas	274

Resumen	276
Lecturas adicionales	277
Ejercicios y problemas	277
12. Gobierno, ley y contabilidad	281
El gobierno como agente contratante	282
El gobierno como una superempresa	288
Resumen	293
Lecturas adicionales	293
Ejercicios y problemas	294
13. Contabilidad para organizaciones de bienes públicos	297
Nomenclatura y clasificación	297
Las características económicas de las NRIOs	299
Las características de la contabilidad en organizaciones de bienes públicos	304
La NRIO y la interacción con la contabilidad comercial	314
Resumen	315
Lecturas adicionales	316
Ejercicios y problemas	316
EPILOGO	319
INDICE	321



Teoría
contractual
de la empresa

PARTE UNO



1

Introducción a la Teoría de la Contabilidad y el Control

Para entender la contabilidad y el control en las organizaciones es necesario tener en cuenta tres ideas primordiales. Primera, todas las organizaciones son conjuntos de contratos entre individuos o grupos de individuos. Segunda, el suministro de información común entre las partes contratantes ayuda al diseño y ejecución de estos contratos. Finalmente, el control *en* las organizaciones es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de sus participantes. Debe distinguirse del control *de* las organizaciones, lo cual sugiere manipulación o explotación de algunos de los participantes de la organización por otros. Empezaremos esta apreciación general exponiendo estas ideas brevemente, dejando la mayoría de las definiciones y detalles para los capítulos siguientes. Concluiremos con un resumen de las ideas acerca de los aspectos micro y macro de la contabilidad y el control presentados en el libro.

Las organizaciones como un conjunto de contratos

Las organizaciones tienen un significado diferente para cada agente. Las empresas comerciales, por ejemplo, son empleadores para aquellos que trabajan en ellas; clientes para los proveedores de bienes y servicios; proveedores para sus clientes; benefactores para aquellos que reciben su caridad; inversiones para aquellos que invierten en ellas; contribuyentes para el gobierno; una amenaza para la supervivencia de sus competidores; burocracias impersonales para los más pobres y pilares de la libre empresa para los doctrinarios. Las organizaciones son vistas de manera diversa como redes complejas de relaciones humanas, funciones de producción, jerarquías e incluso como cestos de basura. Estas, por su parte, se precian de ser depósitos de cultura y civilización y, a la vez, motores de cambio. Estas son también ridiculizadas como fuentes de indecencia y como obstáculos para el progreso de la sociedad.

Nosotros no tenemos ningún problema con estas y otras maneras de mirar las organizaciones. Sin embargo, para nuestro propósito limitado de tratar de explicar la naturaleza de la contabilidad y el control en las organizaciones, haremos uso de una vieja e interesante idea, apoyada por estudiosos como Cyert y March, Simon, Barnard y Rousseau: una organización es simplemente un conjunto de contratos entre los agentes.¹ Los contratos son acuerdos mutuos, formales o informales. Tanto el alquiler de un apartamento como una cita para almorzar con un amigo son contratos. Los agentes son indistintamente individuos u organizaciones. Damos por sentado que los agentes son racionales: no eligen conscientemente aquello que no les gusta.

Hechos compartidos para la resolución de conflictos

Las disputas desperdician recursos: la provisión de conocimiento compartido ayuda a prevenir y resolver las disputas. Los conflictos no resueltos entre agentes debilitan, e incluso hacen naufragar, el complejo tejido de intercambios socioeconómicos del cual se deriva gran parte de nuestra prosperidad. Las huelgas y los cierres de empresas son un ejemplo. La práctica de cuidadosamente recoger y compartir información se origina para suplir esta demanda fundamental como un medio para preservar nuestro sistema socioeconómico. Compartir el conocimiento y las expectativas es una gran parte de la culturización y la socialización.

Muchos conflictos que tienen lugar dentro de las familias, en los vecindarios, en el sitio de trabajo y en el comercio, se pueden prevenir o resolver con la ayuda de información común. El sistema judicial se basa en los documentos escritos y en los testimonios de testigos –dos formas de información compartida–. Sin embargo, sólo una proporción minúscula de los conflictos llega a los despachos judiciales. Gran parte de los conflictos se resuelven rápidamente y a bajo costo gracias a la provisión sistemática de información compartida fuera de cualquier sistema formal de resolución de conflictos.

La definición de contratos ejecutables entre agentes requiere *conocimiento común*. La información de X es conocimiento común entre los agentes A y B, si A conoce X y B conoce X, y A sabe que B conoce X, y B sabe que A conoce X, y A sabe que B sabe que A conoce X, y así

¹ Richard M. Cyert y James March, *Behavioral Theory of the Firm* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963); Herbert A. Simon, *Administrative Behavior*, (New York: Macmillan, 1947); Chester I. Barnard, *The Functions of the Executive*, 30th anniversary ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1968); J. J. Rousseau, *The Social Contract*, (New York: Hafner Publishing Co., 1947).

sucesivamente.² En el cuento del traje nuevo del emperador,* cuando el joven advierte mediante un grito que el emperador está desnudo, todos sabían que el emperador no tenía ropa; él sólo lo hizo de conocimiento común.

Cuando en los contratos se usan variables que no son de conocimiento común, pueden surgir disputas o engaños. El conocimiento común es más que la observación de un evento por las partes, también requiere que cada parte sea consciente de su observación de los otros. Cuando todos están enterados del evento, pero no de lo que saben los otros, algunos pueden estar tentados a usar tal información para tomar ventaja, creando conflictos que se podrían evitar. El conocimiento común ayuda a reducir tal conflicto y las pérdidas concomitantes.

La contabilidad y el control en las organizaciones generan conocimiento común para ayudar a definir los contratos entre los agentes. Sin embargo, el conocimiento común es una abstracción teórica. Traducirlo a la práctica es tan difícil como hacer un punto matemático visible en un tablero. Ninguna representación física de un punto puede carecer de dimensión, aunque la carencia de dimensiones es la esencia de la definición matemática de punto. Sin embargo, nosotros podemos enseñar geometría, diseñar y construir puentes y lograr otra miríada de ventajas que fluyen de las abstracciones sin insistir en que las analogías físicas y prácticas sean ciertas con relación a todo aquello que está asociado con los conceptos fundamentales. El concepto de conocimiento común, de igual manera, no tiene ninguna representación exacta en el mundo práctico.

Al decidir qué hacer, es posible afrontar dos tipos de incertidumbre. Se decide bajo información *imperfecta* si las reglas o la estructura son conocimiento común, más no se sabe nada sobre los eventos y acciones de los otros. El juego de la ruleta, por ejemplo, es de información imperfecta porque los jugadores no saben dónde se detendrá la bola en la rueda. Todos los jugadores conocen las reglas del juego y las oportunidades de los diferentes resultados. De igual forma, cuando pensamos en la contabilidad como un sistema de información para la toma de decisiones, suponemos que todas las partes conocen las reglas del juego, y la contabilidad únicamente proporciona información sobre varios eventos y sobre las acciones de los otros.

Si no conocemos las reglas o la estructura de la situación, tomamos decisiones bajo circunstancias más difíciles, llamadas *información*

² Robert J. Aumann, "Agreeing to Disagree," *The Annals of Statistics*, Vol. 4, No. 6 (1976), pp. 1236-39.

* Hans Christian Andersen. "Las ropas nuevas del Emperador". [T.]

incompleta. En *El Mago de Oz*, Dorothy emprende un juego de información incompleta. Ella no conoce las reglas ni los jugadores de un juego que la sorprende repetidamente. La contabilidad, como un sistema para llevar a cabo contratos o como un sistema de rendición de cuentas, debe funcionar eficazmente en un entorno no sólo de información imperfecta sino también de información incompleta. En el más incierto y complejo ambiente de información incompleta, la contabilidad informa no sólo sobre los eventos y las acciones de otros, sino también sobre la estructura del juego y las posiciones relativas de los jugadores en ese juego. Algunas partes de la contabilidad y el control (p.e., la revelación pública de los estados financieros) pueden parecer redundantes hasta que no miremos las organizaciones como juegos de información incompleta.

El control en las organizaciones como balance y equilibrio

El conflicto y la cooperación coexisten en los intercambios económicos. El deseo de conseguir lo que queremos suscita instintos contradictorios de cooperación y conflicto. En un intercambio económico, la ganancia del intercambio, o el excedente total, es la diferencia que hay entre la máxima cantidad que el comprador está dispuesto a pagar y la cantidad mínima que el vendedor está dispuesto a aceptar. La suma de los excedentes del consumidor y del productor es el adhesivo que dirige a los agentes hacia la cooperación, la confianza, la reputación y el compartir.

El precio actual de la transacción determina la división del excedente total entre el comprador y el vendedor. Esta división engendra conflicto, competencia, temor y amenaza con debilitar a las organizaciones. El control en las organizaciones modera esta fuerza centrífuga ayudando a mitigar y resolver los conflictos. Cuando el conflicto domina la cooperación, la organización se desintegra. Pan American Airlines, otrora la más grande aerolínea del mundo, cerró pues no se pudo resolver el conflicto entre los empleados y los accionistas de manera satisfactoria para ambos.

La idea del control *en* las organizaciones difiere de la del control *de* las organizaciones. La primera tiene una connotación de balance y equilibrio entre los intereses de los diferentes agentes; la segunda sugiere manipulación, incluso explotación, de algunos agentes por parte de otros. El control de las organizaciones implica que la organización es un instrumento de un agente o un grupo de agentes, quienes lo usan para lograr sus objetivos, destacando la disparidad en los poderes relativos de negociación entre los agentes que tienen el control y los demás. Bajo el concepto de

control *en* las organizaciones, nosotros miramos las organizaciones más simétricamente, desde el punto de vista de varios participantes. En una empresa corporativa moderna ni siquiera el ejecutivo principal controla al resto de la organización porque el CEO* también está sujeto al sistema de control de la empresa. Centraremos la atención en el principal y más general de los problemas, el del control *en* las organizaciones.

Los antecedentes contables de este libro se encuentran en el trabajo de Yuji Ijiri, quien concibe la contabilidad como “un sistema para facilitar el suave funcionamiento de las relaciones de *rendición de cuentas* entre las partes interesadas”, y distinguió esta manera de mirar la contabilidad del enfoque hasta entonces dominante de la utilidad para la toma de decisiones, en tres dimensiones:

1. la importancia del proceso así como del producto de la contabilidad,
2. el sistema contable, visto como un resultado de equilibrio del juego entre las partes y no como algo elegido arbitrariamente por el contador, y,
3. la simetría de la relación entre quien delega una responsabilidad y quien asume la responsabilidad* (es decir, entre principal y agente) como opuesta a la asimetría inherente en la metáfora amo-sirviente.³ Esta última idea se remite a los análisis de Barnard y Simon sobre las relaciones de autoridad⁴ e, históricamente a los análisis de Rousseau sobre la relación entre el gobernante y el gobernado.⁵ El consentimiento del gobernado es tan importante en estas relaciones como la habilidad del gobernante.

A lo largo de este libro supondremos que los individuos eligen acciones para lograr sus metas, sujetos a las restricciones de su entorno, conocimiento y capacidad, y que ellos son racionales en el sentido de que ellos no eligen de manera deliberada cursos de acción cuyos resultados les son indeseables. El supuesto de racionalidad relaciona las metas de las personas con sus acciones.

Este libro está organizado en tres partes. El modelo contractual de la empresa y las funciones de la contabilidad y el control en la ejecución del conjunto de contratos son analizados en el próximo capítulo. Los seis capítulos de la Segunda Parte examinan las actitudes y las

* En inglés CEO, Commission Executive Officer o Gerente General. En adelante CEO. [T.]

* En inglés, *accountee-accountor relationship*. [T.]

3 Yuji Ijiri, *Theory of Accounting Measurement. Studies in Accounting Research, No. 10* (Sarasota, Fla.: American Accounting Association, 1975).

4 Chester I Barnard, *The Functions of the Executive*, 30th anniversary ed. (Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1968); Herbert A. Simon, *Administrative Behavior*, (New York: Macmillan, 1947).

5 J. J. Rousseau, *op. cit.*

acciones de tres clases principales de agentes –inversionistas, administradores y auditores– bajo la denominación de microteoría de la contabilidad. La atención se enfoca en las actitudes y acciones de cada clase de agentes, mientras se supone que las actitudes y acciones de los agentes restantes permanecen fijas. En la Tercera Parte, bajo la denominación de macroteoría, miraremos los problemas de la elección social, el papel del gobierno, la interacción entre la ley y la contabilidad, la estructura institucional de la contabilidad y los problemas del control en las organizaciones que producen bienes públicos. El resto de este capítulo introductorio resume las ideas principales del libro.

Microteoría de la contabilidad y el control

Las organizaciones están compuestas por individuos, cada uno de los cuales está obligado a aportar recursos y tiene el derecho a recibir compensaciones a cambio. La búsqueda de los individuos por alcanzar su propio interés puede inducir al conflicto así como a la cooperación. Los sistemas de contabilidad y control son diseñados para asegurar que las fuerzas centrífugas del conflicto no dominen el instinto de cooperación. Esto se logra mediante cinco funciones para llevar cabo y hacer cumplir el conjunto de contratos de la organización: 1. medir las contribuciones de todos los agentes; 2. medir y distribuir los derechos de cada miembro; 3. informar a los miembros sobre el grado de cumplimiento del contrato; 4. distribuir información a los potenciales miembros para mantener la liquidez de los mercados de factores de los que la organización obtiene sus recursos; y 5. distribuir cierta información como conocimiento común para ayudar a reducir el costo de la negociación de los contratos. El capítulo 2 considera como las diversas formas y aspectos de la contabilidad pueden ser entendidos en términos de estas cinco funciones.

Los contratos que definen los derechos y obligaciones de cada individuo en una organización varían, dependiendo de la naturaleza de los recursos que cada parte tiene que ofrecer y está dispuesta a aceptar a cambio. Como se mencionó anteriormente, los agentes racionales únicamente participan en una organización mientras que reciban, o esperen recibir, una compensación mayor de la organización que la que ellos podrían obtener en otra parte a cambio de los recursos que ellos tienen que aportar. Algunos flujos de recursos pueden medirse más fácilmente o más precisamente que otros (p.e., el efectivo respecto al esfuerzo de los administradores). Los vínculos contractuales del agente con la empresa y los mecanismos de contabilidad y control para llevar a cabo los contratos, son elegidos

para que se ajusten entre sí. Por esto, las formas contractuales de los accionistas, los administradores, los obreros, los vendedores y los clientes, toman diversas formas. Su participación en la contabilidad y el control de la organización también varía de manera concomitante.

Los administradores y el ingreso

Los administradores constituyen el grupo más importante de los agentes de la empresa; sus intereses y comportamiento son la clave para entender la estructura de una organización y su contabilidad y control. Su contribución a la empresa es difícil de medir. Los sistemas de control están diseñados de manera tal que las organizaciones puedan operar eficientemente sin medir directamente la contribución de los administradores. Para inducir a los administradores a cumplir con sus obligaciones, sus compensaciones, promociones y retenciones están vinculadas a aquellos datos de la producción que son observables y que informan acerca de su contribución. Los sistemas de contabilidad y control están diseñados para producir estos datos.

La alta gerencia y sus subordinados negocian directamente estos contratos. Al contrario de los informes financieros públicos, el diseño y el modo de hacer cumplir los contratos administrativos no están regidos por normas transversales a toda la empresa. La actuación de la alta gerencia, sin embargo, es monitoreada por los inversionistas y los auditores quienes tratan de manera simultánea con muchas empresas. Dado que los informes financieros de las empresas comerciales son también utilizados para evaluar la alta gerencia y las inversiones, estos informes están parcialmente normalizados.

Los administradores tienden a adoptar métodos contables que se ajustan a sus propios intereses. Los contratos administrativos están diseñados para contrarrestar tal comportamiento de beneficio propio. Muchos rompecabezas acerca de las elecciones contables (p.e., UEPS,* arriendos, cartera de difícil cobro y costos de investigación y desarrollo) pueden ser entendidos dentro de este contexto.

El ingreso, frecuentemente considerado como la cifra más importante de los informes financieros, tiene muchas funciones. Es una medida de los derechos adquiridos por los accionistas y es una base para recompensar a los administradores cuyas contribuciones no pueden ser medidas directamente. Más importante aún, el ingreso es el residuo obtenido

* En inglés, Last Input First Out, LIFO. En español, Últimos en Entrar Primeros en Salir, UEPS. En adelante UEPS. [T.]

de sustraer de las rentas todo el costo de los factores de producción, exceptuando el patrimonio. Esta naturaleza residual del ingreso neto proporciona una valiosa señal acerca de la continua viabilidad de la empresa. Cuando el ingreso se torna negativo, por razones que no se considera que sean temporales, todos los participantes de la organización son notificados de que su conjunto de contratos existentes debe ser modificado o disuelto en un futuro no muy distante. El uso de las cifras del ingreso en las compensaciones administrativas y la valoración de las acciones también motiva a los administradores a gastar recursos para “administrar” el ingreso de manera oportunista, para su beneficio propio.

Los accionistas, los mercados de valores y los auditores

Los accionistas constituyen el segundo grupo en importancia entre los agentes contratantes. Sus contratos tienen cuatro características principales:

1. los accionistas confían en la empresa en el sentido que ellos invierten su dinero antes de que puedan considerar recibir cualquier rendimiento;
2. su derecho sobre los recursos es un residuo (esto es, el remanente dejado después de que los derechos de todos los otros agentes se han descontado).
3. sus derechos contractuales son transferibles y el mercado de acciones de las grandes empresas es a menudo bastante líquido; y
4. los accionistas tienen el derecho a elegir a los administradores y auditores y a disolver la organización.

La protección que se les da a los accionistas mediante los numerales 3 y 4 los compensa por los riesgos impuestos por los numerales 1 y 2.

Los administradores controlan la información generada en la empresa y están permanentemente tentados a divulgarla selectivamente. Los accionistas necesitan información para proteger sus intereses contra la incompetencia directiva o la malversación. Para impedir que se oculte información de manera selectiva, las empresas abiertas contratan los servicios de auditores independientes y exigen que se revele la información que ha sido verificada. Los administradores presentan sus informes a los auditores y les dan acceso a los registros corporativos, de tal manera que, los informes puedan ser verificados de manera independiente. Los contadores proveen informes a los inversionistas y a otros participantes de la empresa, para que ellos puedan tomar sus propias decisiones acerca de continuar la participación en la empresa.

Los honorarios de la auditoría son el precio que los accionistas pagan por reducir la posibilidad de ser engañados por informes erróneos de los administradores y para evitar comprar un seguro contra la negligencia de los auditores o por su complicidad con los administradores. Si no se verificara la información, los administradores tendrían un incentivo para tratar de ocultar desempeños poco satisfactorios y exagerar un buen desempeño. Los auditores reciben honorarios por sus servicios profesionales y por el riesgo de dictaminar los informes producidos por los administradores.

El papel de los administradores en el proceso es más complejo. Los honorarios de auditoría reducen el ingreso neto de la empresa disponible para los accionistas, así como la remuneración financiera de los administradores. Para los inversionistas, el realce que se le da a la credibilidad de los informes administrativos compensa a los administradores por esta pérdida.

Todos los agentes –accionistas, administradores y auditores– buscan sistemas contables que los hagan mejorar su condición económica. Ellos se resisten a cambios adversos y adaptan su comportamiento para actuar de la manera más adecuada cuando los cambios realmente ocurren. Este ajuste al comportamiento de los otros es un proceso complejo, dinámico y mal entendido, que se prolonga hasta que el sistema alcanza el equilibrio y hasta que ningún agente pueda aumentar su bienestar cambiando su comportamiento. La teoría de la contabilidad es el estudio de este proceso de ajuste y decisión y de la naturaleza y las condiciones del equilibrio contable.

Macroteoría de la contabilidad y el control

Las convenciones de la contabilidad se diferencian de sus características económicas. Las convenciones son aquellas características que generan un valor económico por la coordinación entre los agentes. Nada de su valor surge de la elección específica de la convención per se. Por ejemplo, es útil usar la convención de que los débitos deben ser colocados a la izquierda y los créditos a la derecha. Si el lugar de los débitos y créditos fuera invertido, la convención sería igualmente útil. Todas las otras características de la contabilidad (como entidad, valuación, partida doble y acumulación) tienen consecuencias económicas directas y no deben ser llamadas convenciones. Otras características básicas (como uniformidad y comparabilidad) tienen un soporte teórico dudoso en la teoría contractual. Frecuentemente son usadas como recursos retóricos en los debates contables.

Criterios de elección social, mecanismos y normalización

La normalización de ciertos aspectos de la contabilidad capta las ganancias de la coordinación social. Puesto que es difícil decir aquello que es bueno para un individuo, lo es aún más determinar aquello que es bueno para la sociedad entera. Las consecuencias de las decisiones son frecuentemente inciertas y amplias a través del tiempo. Para establecer una norma, alguien debe recoger datos acerca de las preferencias individuales y luego combinar estos datos para encontrar aquello que es mejor para la sociedad. Ambos pasos son difíciles. Aun si la recolección física de datos es poco costosa, no es fácil hacer que las personas revelen sus gustos privados e información. Y si sabemos aquello que quiere cada individuo, no es claro qué es lo mejor para la sociedad entera, a menos que todos prefieran la misma opción. Una variedad de mecanismos de decisión social (p.e., los mercados, las elecciones, las cortes y las burocracias) han evolucionado para manejar, aunque no necesariamente para resolver este problema. La selección de normas contables hace uso de todos estos mecanismos en varias fases.

Hay dos formas de concebir estas reglas y normas: como restricciones o como funciones de recompensa o castigo. Si pensamos en ellas como restricciones, las reglas nos dicen qué podemos o no hacer. Si pensamos en ellas como funciones de recompensa o castigo, las reglas simplemente proporcionan una recompensa o un castigo para cualquier elección que hagamos sin restricción alguna. La primera de ellas implica un supuesto irreal en el sentido de que las reglas se pueden hacer cumplir perfectamente; la última interpretación es consecuente con la perspectiva económica.

Hay varios niveles de normas contables y una variedad de motivaciones subyace detrás de la normalización. Los mecanismos elegidos para establecer las normas, los tipos de normas elegidas y la magnitud de las sanciones utilizadas para hacerlas cumplir, tienen efectos significativos en los sistemas contractuales que las empresas eligen, en la estructura de la profesión de auditoría y en la enseñanza de la contabilidad.

El gobierno y las organizaciones de bienes públicos

El gobierno desempeña tres importantes funciones en la contabilidad. Primero, el gobierno es un agente contratante en las empresas normales, algunas veces como cliente o vendedor y casi siempre como un recaudador de impuestos. Puesto que el gobierno debe simultáneamente tratar con millones de contribuyentes, la economía de la tributación impone

métodos contables relativamente objetivos, independientes del juicio profesional, para la determinación de la obligación del impuesto de los contribuyentes individuales. El monopolio bilateral entre el gobierno federal como un cliente y los contratistas de defensa, como vendedores de sistemas de defensa, genera sistemas contables diseñados a la medida del cliente para hacer cumplir los contratos de provisión de defensa.

Segundo, el gobierno actúa como una gran empresa estableciendo las leyes, las reglas y las regulaciones en ciertas áreas de la contabilidad. Este esfuerzo genera unos formatos para los contratos, los cuales pueden ser el punto de partida de las negociaciones entre los agentes participantes de una organización. Estos formatos ahorran esfuerzos en la negociación, costos de búsqueda y tiempo, así como las formas preimpresas de arrendamiento lo hacen para los arrendatarios y los propietarios. Los formatos de los contratos son completados en las negociaciones entre los agentes participantes. La imposición de la necesidad de la auditoría obligatoria en las empresas abiertas y las leyes que gobiernan el entrenamiento y la licencia de los auditores son ejemplos de tales contratos prediseñados.

Finalmente, el gobierno es en sí mismo una organización. Éste también es un conjunto de contratos entre un gran número de agentes. Estos contratos también necesitan ser llevados a cabo y hacerse cumplir eficientemente. Los sistemas de contabilidad y control del gobierno y muchas organizaciones sin ánimo de lucro difieren significativamente de aquellos de las organizaciones comerciales. Estas diferencias pueden ser entendidas en términos de las características económicas del producto de las diversas organizaciones. Los consumidores de bienes privados deben ser tentados a adquirirlos en transacciones en las cuales no hay ninguna relación entre el vendedor y el comprador. Estos consumidores imponen una disciplina de mercado a los administradores. Esta disciplina es débil en los monopolios naturales y está ausente en las organizaciones que producen bienes públicos. Las restricciones adicionales en el comportamiento administrativo y los menores niveles de libertad discrecional concedidos a tales administradores son un esfuerzo para proveer un sistema equilibrado de controles para ellos. Las diferencias entre los sistemas de contabilidad y control y, de hecho, en su estructura organizacional, pueden entenderse en términos de las características económicas del producto de los monopolios naturales, el gobierno y las organizaciones sin ánimo de lucro.

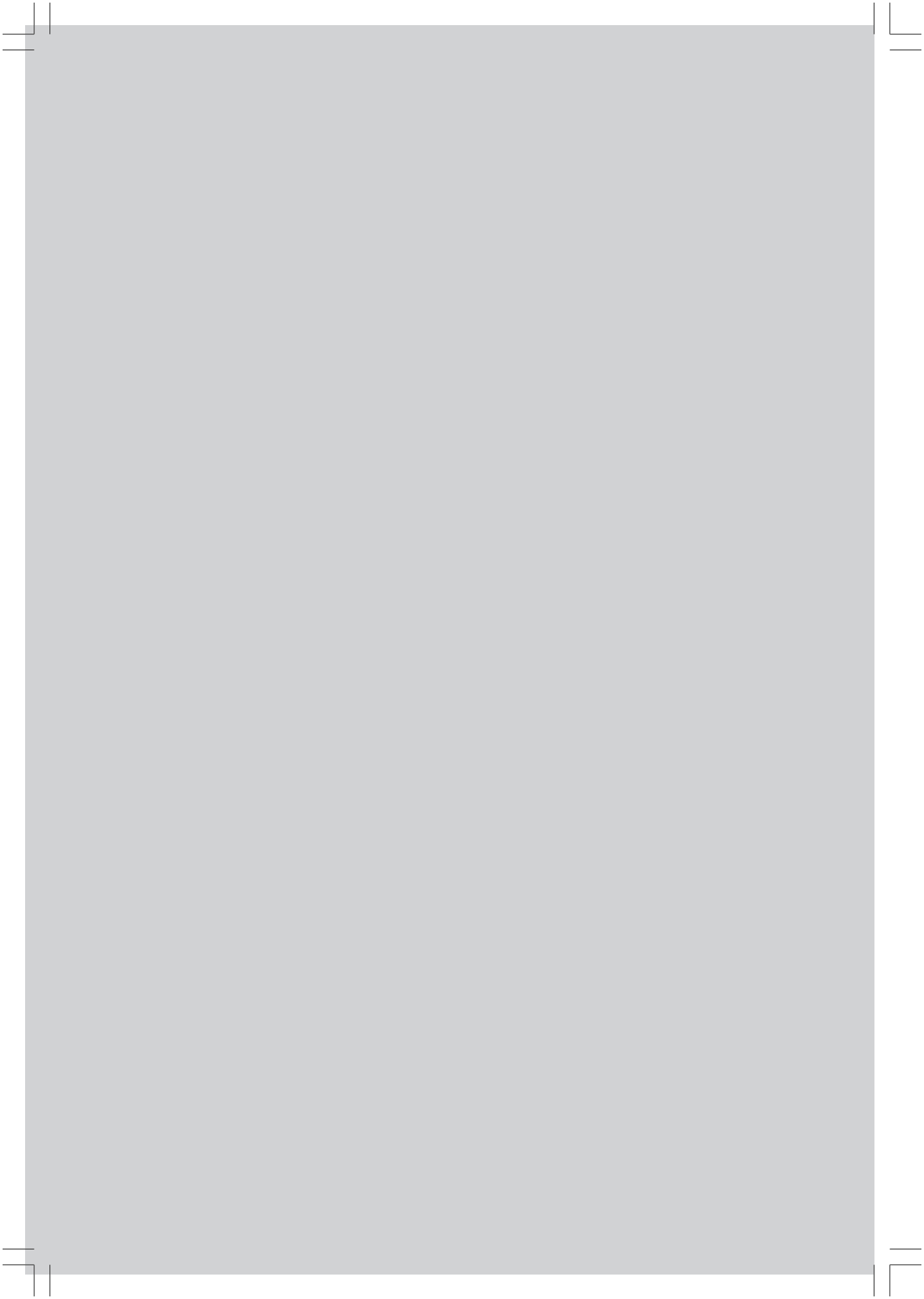
Resumen

Una teoría de la contabilidad debe cubrir todos los aspectos importantes de la actividad contable en una estructura integrada. El modelo contractual de la organización provee una estructura simple pero comprensiva. El esbozo en miniatura de la teoría contractual de la contabilidad y el control dado en este capítulo es completado en el resto de este libro.

Ejercicios y problemas

1. ¿En qué sentido una cita para almorzar con un amigo es un “contrato”? Explique analizando los sacrificios y las ganancias de cada participante y las consecuencias para cada uno por no cumplir el contrato.
2. Explique la diferencia entre el control *de* y el control *en* una organización.
3. ¿Cuál es la diferencia entre las dos frases siguientes: 1. cada miembro de mi iglesia sabe que se pronostican lluvias para la fiesta de San Isidro; y 2. el pronóstico de lluvias para el día de San Isidro es de *conocimiento común* entre los miembros del grupo de mi iglesia. ¿Cuál es el efecto de esta diferencia en el número de gente que asistirá a la fiesta de la iglesia?
4. Enumere tres metáforas utilizadas para entender las organizaciones. ¿Cómo difieren de la visión contractual de las organizaciones?
5. “La gente es racional en el sentido que no elige deliberadamente acciones con resultados que son menos deseables para ellos.” Escriba su propia definición de racionalidad y compárela con la idea expresada en esta frase.
6. Enumere las cinco funciones más importantes de la contabilidad que ayudan a ejercer el control en las organizaciones. Dé un ejemplo de cada una. Haga una lista de las funciones adicionales que usted considere importantes.
7. Elija una organización que le sea familiar. Enumere tres clases importantes de participantes en esta organización. Identifique los recursos que cada uno aporta y los que recibe de la organización.
8. Si todos los participantes de una organización aportan a la vez que reciben recursos, ¿por qué no todos tienen una relación similar con la contabilidad? Explique.
9. ¿Cuál es el papel de los ingresos en una empresa comercial?
10. ¿Qué característica especial tienen los accionistas? ¿Cómo difiere su participación en la empresa respecto a la participación de los empleados o los clientes?

11. ¿Cuál es la diferencia entre las convenciones y las características económicas de la contabilidad? Dé un ejemplo de cada una.
12. ¿Cómo puede usted determinar si una norma contable propuesta es deseable para la sociedad?
13. ¿Cómo se establecen las normas contables en su país? ¿Qué esfuerzos se hacen para asegurar que estas normas tienen un efecto más positivo que negativo? ¿Qué tanto éxito tienen estos esfuerzos? ¿Puede usted sugerir algunas mejoras en el proceso actual?
14. ¿Qué papel desempeñan los gobiernos en la contabilidad?
15. ¿En que difiere el gobierno, como una organización, respecto a la empresa comercial? ¿En que difieren los sistemas de la contabilidad y el control en el gobierno y las organizaciones comerciales? ¿Por qué?



2

La contabilidad y el modelo contractual de la empresa

La contabilidad ayuda al funcionamiento de la empresa. Para entender la contabilidad, la empresa en sí misma debe ser entendida. ¿Cuál es la naturaleza de la empresa? ¿Cuáles son sus componentes y cómo se articulan entre sí? ¿Cómo opera y cuál es el papel de la contabilidad para hacer funcionar la empresa? En este capítulo respondemos a estas preguntas.

Gran parte de la discusión acerca de las empresas es aplicable a las organizaciones en general. La contabilidad es un aspecto esencial del funcionamiento de las organizaciones gubernamentales, sin ánimo de lucro e incluso de las organizaciones religiosas. En el capítulo 13 se discuten algunas de estas formas organizativas y las características especiales de la contabilidad requeridas para ayudar a su operación.

Hay muchas maneras de observar la empresa y cada una de éstas se ajusta a un propósito diferente. El modelo neoclásico de los libros de texto de la microeconomía considera la empresa una maximizadora monolítica del beneficio. Este modelo se diseña para explicar el equilibrio en los mercados para los insumos y productos de la empresa mas no para explicar su funcionamiento interno. Es tan irrazonable esperar que el modelo neoclásico sea capaz de describir y analizar el sistema contable de una empresa como esperar que la teoría microeconómica del consumidor explique la estructura y dinámica de una familia. El modelo neoclásico de la empresa con mercados perfectos carece de personas, organización o necesidades de información, y por consiguiente no tiene un papel para la contabilidad en el funcionamiento de una empresa.

Los inicios de un modelo de empresa que puede ayudar a analizar el papel de la contabilidad yacen en el trabajo de Berle y Means, Coase, Barnard, Simon y Cyert y March. En 1932, Berle y Means documentaron la separación del control administrativo de la propiedad accionaria en

las más grandes corporaciones de Estados Unidos. Ellos argumentaron que los intereses de los accionistas y administradores divergen significativamente, y por consiguiente el comportamiento de las modernas corporaciones difiere significativamente del comportamiento de las empresas, de los modelos neoclásicos, administradas por su propietario.¹ Implícita en su crítica de la corporación moderna (como un mecanismo eficiente para la asignación y el uso de los recursos en la sociedad) está la necesidad de mecanismos que alineen los diversos intereses de los accionistas y los administradores. La contabilidad ayuda a llevar a cabo esta función.

En 1937, Coase se preguntó por qué las empresas crecen más allá de la unidad elemental de una sola empresa personal y por qué ellas no crecen indefinidamente hasta que toda la actividad en la sociedad es dirigida por una sola empresa. Su respuesta fue: es costoso hacer uso de los mercados.² Cheung identificó cuatro tipos de estos costos: el costo de descubrir los precios relevantes, el costo de conocer las características de los productos, el costo de medición y el costo de identificar la contribución de los individuos a los esfuerzos colaboradores.³ Los contratos basados en las transacciones de mercado son asimilados por la empresa, cuando es más barato hacerlo así. En este libro se verá cómo la contabilidad y el control de las empresas ayudan a reducir los costos de llevar a cabo estos contratos.

Barnard concibió las organizaciones como “el o los sistemas de actividades o fuerzas coordinadas conscientemente de dos o más personas”.⁴ Él planteó que la estabilidad de la organización depende de su capacidad para proveer los incentivos o alicientes suficientes a los individuos, de tal manera que ellos encuentren más deseable participar en la organización que retirarse de ella. Sólo seis años después de que Berle y Means trabajaron

¹ Aunque esta idea puede ser encontrada anteriormente en Ripley, Veblen y aún hasta en Adam Smith, Berle y Means propusieron el argumento más efectivo. George J. Stigler y Claire Friedman discuten la literatura más temprana en “The Literature of Economics: The case of Berle and Means,” *Journal of Law and Economics*, Vol. 26 (Junio de 1983), pp. 237-268. Ver también William Z. Ripley, *Main Street and Wall Street*, (Boston: Little Brown & Co., 1927); Thorstein Veblen, *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times* (New York: B.W. Huebsch. Inc., 1923), y Adam Smith, *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (London, 1776). También ver A.A. Berle y G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Commerce Clearing House, 1932; Macmillan, 1983).

² Ronald H. Coase, “The Nature of the Firm,” *Economic*, New series, Vol. 4 (Noviembre 1937), pp. 386-405.

³ Steven N. S. Cheung, “The Contractual Nature of the Firm,” *Journal of Law and Economics*, Vol. 26 (Abril 1983), pp. 1-21.

⁴ Chester I. Barnard, *The Functions of the Executive*, 30th anniversary ed. (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1968), p. 73.

para documentar la separación entre la propiedad accionaria y el control en las grandes empresas abiertas, es interesante considerar que Barnard, un ejecutivo de una compañía de teléfonos (aparentemente desinteresado en el trabajo de Berle y Means), dio por sentado que es el ejecutivo y no el accionista quien desempeña un papel crítico en la supervivencia de las organizaciones.

Cooper reconoció la insuficiencia de las teorías del emprendimiento para el propósito de entender la organización.⁵ Simon perfeccionó la visión de Barnard sobre las organizaciones, formalizándola y precisándola.⁶ La representación de Simon de una organización como un conjunto de acuerdos entre diversos factores de producción, cada uno motivado por consideraciones personales, aunque no necesariamente egoístas, proporciona la estructura básica a partir de la cual se erige la teoría contable de este libro. Cyert y March vieron la empresa como una coalición de múltiples intereses conflictivos que utilizan reglas y procedimientos normalizados.⁷ La existencia de diversos intereses dentro de la empresa y la visualización de la empresa como un conjunto de contratos entre estos intereses son las dos ideas en el modelo contractual de la empresa presentadas en la próxima sección. Los capítulos siguientes analizan una variedad de fenómenos contables que utilizan este modelo.

Desde la publicación de estos trabajos fundamentales, a mediados del siglo pasado, mucho se ha hecho para clarificar, perfeccionar, revisar y desarrollar las ideas más relevantes. Alchian y Demsetz, Williamson, Jensen y Meckling y Fama son algunos de los más importantes contribuyentes a esta literatura, cuyos trabajos han sido revisados por Cyert y March y Moe.⁸

⁵ W. W. Cooper, "A Proposal for Extending the Theory of the Firm," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 65 (1951), pp. 87-109.

⁶ Herbert A. Simon, *Administrative Behavior* (New York: Macmillan, 1947); y "A Comparison of Organization Theories," *Review of Economic Studies*, Vol. 20 (1952-53), pp. 40-48.

⁷ Ver R. M. Cyert y J. G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, 2a ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1992).

⁸ Armen A. Alchian y Harold Demsetz, "Production, Information Costs and Economic Organization," *The American Economic Review*, Vol. 62, No. 5 (Diciembre 1972), pp. 777-795; Oliver E. Williamson, *The Economics of Discretionary Behavior: Management Objectives in a Theory of the Firm* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1964), *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti Trust implications* (New York: Free Press, 1975), *The Economic Institutions of Capitalism* (New York: Free Press, 1985), *Organization Theory: From Chester Barnard to Present and Beyond* (New York: Oxford University Press, 1990); Michael C. Jensen y William H. Meckling, "Theory of the Firm; Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, No. 4 (Octubre 1976), pp. 305-360; Eugene F. Fama y Michael C. Jensen, "Separation of Ownership and Control," *Journal of Law and Economics*, Vol. 26 (Junio 1983), pp. 301-325; y Terry M. Moe, "The New Economics of Organization," *American Journal of Political Science* (Noviembre 1984), pp. 739-777.

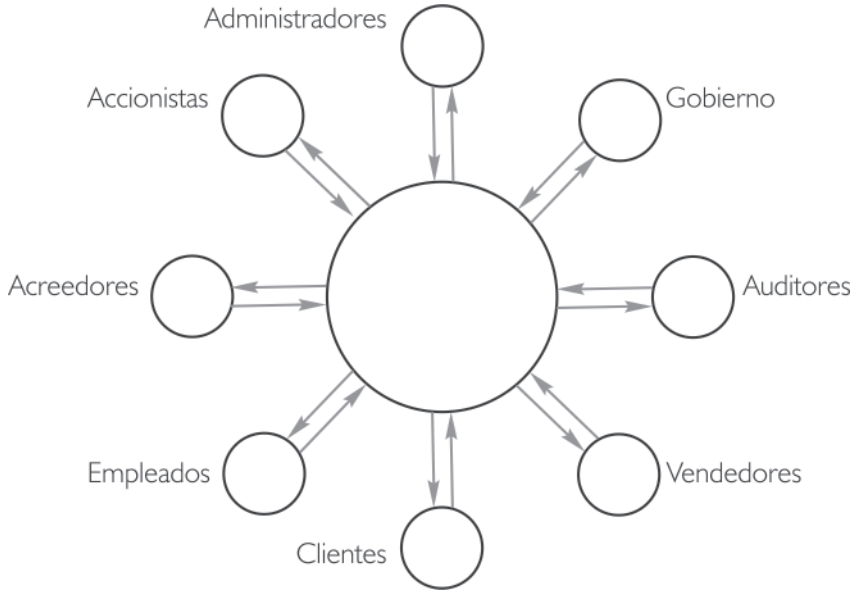


FIGURA 2.1 LA EMPRESA COMO UN CONJUNTO DE CONTRATOS ENTRE AGENTES

La empresa como un conjunto de contratos

Para entender la contabilidad, la empresa puede verse como un conjunto de contratos entre agentes racionales. Los contratos pueden ser explícitos o implícitos, a corto plazo o a largo plazo. Los agentes pueden tener diferentes preferencias y diferentes dotaciones de capital, habilidades e información. Los agentes son racionales en el sentido que, dentro de las restricciones de sus oportunidades e información, ellos no eligen cursos de acción menos deseables frente a los más deseables.

Los agentes suscriben contratos para mejorar su participación. Los contratos obligan a cada agente a aportar recursos –capital, habilidades o información– al fondo común de la organización y, en contraprestación, ésta le otorga el derecho a cada agente de recibir recursos del fondo común. La forma, la cantidad y la elección del momento oportuno en que un agente da y recibe los recursos es tema de negociación entre los agentes. En este texto se usan los términos *derechos*, *incentivos* y *alicientes* de manera intercambiable para los recursos que los agentes reciben o esperan recibir (ver Figura 2.1).

Tipo de agente	Contribución	Derechos
Accionista	Capital accionario	Dividendo, valor residual
Administrador	Habilidades	Salario, bonificaciones, prestaciones
Empleado	Habilidades	Salario, sueldos, prestaciones
Vendedor	Bienes, servicios	Efectivo
Cliente	Efectivo	Bienes, servicios
Prestamista o acreedor	Capital en préstamo	Intereses, capital principal
Gobierno	Bienes públicos	Impuestos
Auditor	Servicios	Honorarios

TABLA 2.1. CONTRIBUCIONES Y DERECHOS DE VARIOS AGENTES

Las contribuciones y los alicientes pueden ser económicos o no económicos. Una teoría general de las organizaciones debe considerar ambos, como lo hacen Barnard y Simon.⁹ La contabilidad trata principalmente con flujos de recursos económicos cuantificables que fluyen en las organizaciones, como el dinero y la maquinaria. Por consiguiente aquí limitamos la discusión a las variables económicas. Una teoría simple de la contabilidad puede basarse en un modelo simple de las organizaciones, excluyendo variables que la contabilidad normalmente no maneja (como la sinceridad y el entusiasmo de un empleado). El precio de la simplicidad es la insuficiencia de la teoría, debido a que el sistema de control está influido por estas variables omitidas.

El que un agente se una a una empresa depende de lo que el agente tenga que ofrecer, de lo que él o ella quiera conseguir y de los cursos alternativos de acción que estén disponibles. Un agente racional no suscribirá un contrato que promete menos que las mejores alternativas conocidas y disponibles. Un agente podría consumir los recursos que tiene, usarlos para producir algo más, o podría suscribir un contrato con otros agentes. La última alternativa equivale a "unirse" a una empresa y aceptar un paquete de obligaciones y derechos. En este sentido, la racionalidad implica que el agente tan sólo elegiría esta alternativa si este paquete es más deseable que las alternativas disponibles. Una persona que busca comprar un traje se "une" a la empresa de Hart Schaffner & Marx como cliente, sólo si le gustan sus trajes y servicio y no conoce otro lugar donde pueda mejorar su condición.

⁹ Ver Barnard; ver Simon.

¿Quiénes son estos agentes? Los agentes son personas con gustos y recursos económicos personales. Los grupos homogéneos de agentes con gustos y dotaciones similares pueden considerarse como un sólo agente para el propósito de este libro. Una empresa industrial, por ejemplo, podría considerarse como un conjunto de contratos entre agentes, quienes proporcionan capital accionario y el capital adeudado, crédito comercial, trabajo, habilidades administrativas, servicios de auditoría, materias primas, efectivo, utilidades, instalaciones de infraestructura y seguridad, y compra de productos y servicios a la empresa. La cooperación mutua auto-motivada de estos agentes hace posible la empresa. Otros tipos de organizaciones pueden ser similarmente definidos como contratos entre un conjunto apropiado de agentes (ver Tabla 2.1).

Definir los límites exactos de una empresa no es factible ni necesario. Como en cualquier esfuerzo de modelación, los agentes y los contratos que son incluidos en el análisis dependen del propósito. El modelo contractual de la empresa tiene la flexibilidad para ayudar al estudio de una rica variedad de fenómenos contables. Un modelo general de la empresa incluye contratos que hacen partícipes a todos los agentes que negocian. Para explicar un aspecto particular del comportamiento de la empresa, la atención puede enfocarse en los subconjuntos relevantes de agentes. Por ejemplo, al examinar la separación de la propiedad y el control, Berle y Means y Jensen y Meckling se enfocan en el comportamiento de dos clases de agentes –los accionistas (proveedores de capital accionario) y los administradores (proveedores de habilidades administrativas)–.¹⁰ En el análisis de la contabilidad financiera, tres clases de agentes –los inversionistas, administradores y auditores– desempeñan papeles críticos y reciben la mayoría de la atención. Para la contabilidad de impuestos, el gobierno también es un agente importante; para la contabilidad de la nómina y de las prestaciones, los empleados son una clase importante de agentes.

Un individuo puede ser agente de varias empresas. Ninguna empresa individual debería necesitar todos los recursos que la persona tiene para ofrecer, ni satisfacer todas las necesidades de la persona. Los ejemplos incluyen inversionistas que poseen portafolios diversificados de capital accionario; auditores independientes; empleados de tiempo parcial o nocturno; un soldador que trabaja para una empresa, compra un automóvil usado e invierte sus ahorros en acciones de un tercero. De hecho, la

¹⁰ A. A. Berle y G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Commerce Clearing House, 1932; Macmillan, 1983); y Michael C. Jensen y William H. Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure," *Journal of Financial Economics*, Vol. 3, No. 4 (Octubre 1976), pp. 305-360.

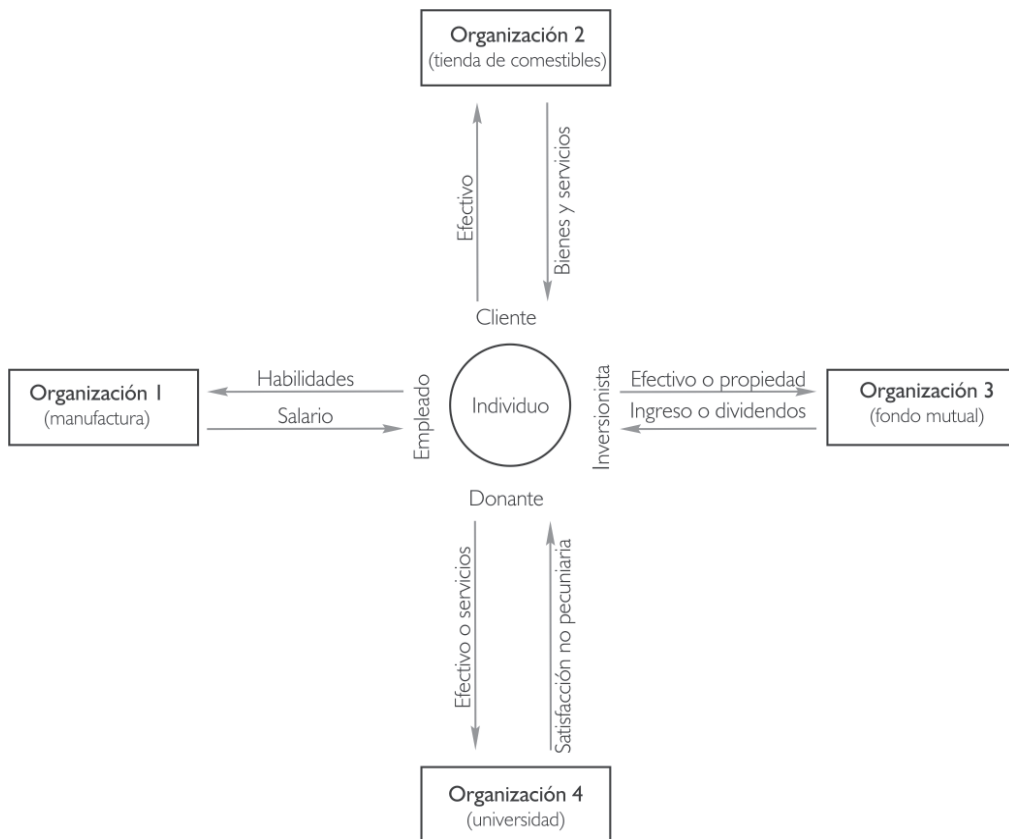


FIGURA 2.2 LA EMPRESA COMO UN CONJUNTO DE CONTRATOS ENTRE AGENTES

participación en múltiples organizaciones es una norma, no una excepción. Este punto ha sido bien desarrollado por Barnard:

Selecciono al azar un hombre que se identifica principalmente por su relación con la organización con la cual yo también estoy comúnmente identificado. Él es un ingeniero cuya carrera y forma de vida han dependido durante muchos años de esta organización. Sin una investigación específica, yo sé que él también tiene las siguientes relaciones organizacionales: 1. Es un ciudadano de Estados Unidos, del Estado de New Jersey, del Condado de Essex y de la Ciudad de Newark –cuatro organizaciones con las cuales él tiene muchas obligaciones ineludibles–; él es un miembro de 2. la Iglesia Católica; 3. los Caballeros de Columbus; 4. la Legión Americana; 5. el Club de Golf Outanaway; 6. el Partido Demócrata; 7. el Club Princeton de Newark; 8. él es un accionista en tres corporaciones; 9. él es la cabeza de su familia (esposa y tres niños); 10. él es un miembro de la familia de su padre; 11. él es un miembro de la familia de su esposa; 12. a juzgar por su conducta,

él pertenece a otras organizaciones menos formales (pero a menudo no parece ser consciente de esto) qué afectan la manera como él se viste, cómo él habla, lo que él come, lo que le gusta hacer, cómo piensa respecto a muchas cosas; y 13. finalmente también muestra algunas veces evidencia de “pertenecer” a él mismo ocasionalmente. Para que no se piense que su “principal” relación es la predominante y las otras son triviales, puede afirmarse que él consagra nominalmente a ésta menos del 25 por ciento de las 8.760 horas que tiene disponibles aproximadamente al año, y que realmente mientras él piensa que está trabajando y que a pesar de sus intenciones, sueña con la pesca, reflexiona respecto a asuntos familiares y repite una parte del juego de bridge de la noche anterior, etc.¹¹

Por consiguiente, el término *agente* se refiere a un aspecto particular del comportamiento de una persona y no a la persona misma (ver Figura 2.2).

Una empresa está compuesta por un conjunto de *relaciones o contratos*, explícitos o implícitos, que unen a sus accionistas, administradores, empleados, etcétera, dentro de ciertos patrones de expectativas y comportamiento. El vacío entre el concepto de contrato en la ley y el concepto común de promesa y mutuas expectativas no es tan amplio como parece ser. Texaco pagó varios miles de millones de dólares en daños y perjuicios a Pennzoil porque la corte encontró que Texaco había interferido por medio de un tercero en la promesa verbal hecha a Pennzoil. Sin embargo, la buena voluntad de las cortes para hacer cumplir los contratos es menor que la esperada, y, por supuesto, es insuficiente la impresión popular de tan buena voluntad. MacNeil plantea:

Un compromiso menor al esperado para mantener las promesas se refleja de innumerables maneras en el sistema legal. La más destacada es la modestia del compromiso de corregir; las correcciones a los contratos son generalmente los instrumentos más débiles que el sistema legal puede ofrecer. Pero una multitud de doctrinas y técnicas se encuentran aún en la manera de hacer esas correcciones: imposibilidad, frustración, error, interpretación con intención de manipular, discrecionalidad del jurado, consideración, ilegalidad, coacción, influencia indebida, inconciencia, capacidad, reglas de confiscación y multas, doctrinas de actuación substancial, severidad, leyes de quiebra, estatutos de fraudes, para enumerar sólo algunas. Casi cualquier doctrina contractual puede y sirve para mantener el compromiso del sistema legal cuando es menor al esperado.¹²

11 Barnard, 1938 ed., pp. 71-72.

12 I. R. Macneil, “The Many Futures of Contracts,” *Southern California Law Review*, Vol. 47 (Mayo 1974), pp. 691-816.

Una empresa no está compuesta por los agentes en sí mismos. Las moléculas que constituyen un organismo vienen y van, pero el patrón de funcionamiento de las moléculas –el organismo– persiste. De modo similar, los individuos que participan en una organización vienen y van, a menudo son reemplazados en sus posiciones por otros individuos con gustos y dotaciones similares; el patrón de arreglos contractuales que persiste es la empresa. Por supuesto, persistencia no es lo mismo que permanencia; los organismos al igual que las organizaciones pueden crecer, transformarse, reproducirse o morir.

El modelo contractual de la empresa difiere del modelo neoclásico de los libros de texto de microeconomía. En el modelo neoclásico, la empresa es un *actor* manejado por el empresario –administrador que establece un objetivo bien definido, generalmente la obtención del beneficio–. Desde esta perspectiva, todos los demás agentes están por fuera de la empresa. En el modelo contractual, la empresa en sí misma no es un actor económico, no tiene un objetivo o motivación por sí misma y no se identifica con algún agente. De otra parte, el modelo contractual es visto como el escenario en el cual los agentes económicos automotivados actúan sobre la base de acuerdos mutuos o reglas implícitas para alcanzar sus respectivos objetivos. Este arreglo en sí mismo es denominado por conveniencia *empresa*. Una empresa no es una entidad propositiva.

Despojar el propósito del concepto de empresa podría parecer como un gran distanciamiento de Barnard y Simon, quienes hacen énfasis en el propósito de las organizaciones. Sin embargo, un examen más detallado clarifica que mucho de lo que ellos llaman propósito organizacional consiste en el propósito de algún subconjunto de agentes participantes en la organización, usualmente accionistas, administradores o clientes.¹³ Simon reconoce esta arbitrariedad¹⁴ y la descarta del todo en su artículo de 1952 al tratar simétricamente a todos los agentes.

En la teoría F,^{*} un sólo participante –el empresario– es explícitamente tratado como un individuo racional. Los otros participantes –empleados, clientes, proveedores– entran en la teoría sólo implícitamente y sólo como “condiciones” pasivas a las cuales el empresario se ajusta en la búsqueda de la solución que le es óptima. En la teoría O,^{**} los participantes son tratados generalmente en una forma más simétrica. A cada participante le es ofrecido un *aliciente* por su participación en la organización. Mediante su participación,

¹³ Barnard y Simon.

¹⁴ Simon, p.113.

* En inglés F-theory. [T.]

** En inglés O-theory. [T.]

él hace una *contribución* a la organización. Las contribuciones del participante pueden ser consideradas “factores”, los alicientes ofrecidos pueden ser considerados “productos”.¹⁵

Cyert y March plantean:

“Finalmente sólo tiene un poco más de sentido decir que la meta de una organización de negocios es maximizar el beneficio, más que decir que su meta es maximizar el salario de Sam Smith, asistente del portero”.¹⁶

Sin embargo, la mayoría de las organizaciones fijan una “declaración de objetivos” en sus estatutos. Se estaría tentado a argumentar sobre la base de esta declaración que el objetivo de Chrysler Corporation, por ejemplo, es manufacturar y vender automóviles al público. La irrelevancia de esta declaración de objetivos, para el propósito de este libro, se puede ver de manera inmediata preguntándose: ¿continuaría Chrysler Corporation manufacturando vehículos si todos los agentes participantes sintieran que *cada uno de ellos* estaría mejor si Chrysler produjera a cambio *blue jeans*?

En el modelo contractual, los objetivos están vinculados con las personas, no con las organizaciones. Cuando se aplican a las organizaciones, los objetivos son simplemente una descripción de la actividad que los participantes acuerdan para especificar sus compromisos. Por ejemplo, manejar un banco de sangre es una actividad en que los agentes participantes de la Cruz Roja, con diferentes motivaciones, pueden estar de acuerdo. La declaración de objetivos de la Cruz Roja, que puede incluir el manejo del banco de sangre, tiene poco poder para explicar el comportamiento de estos agentes, quienes un día pueden decidir abandonar el banco de sangre para favorecer a los bancos de órganos o a los servicios de ambulancia. Demsetz escribió: “la misión principal de la economía neoclásica es entender cómo el sistema de precios coordina el uso de los recursos y no el funcionamiento interno de las empresas reales”.¹⁷ Permítanme explorar la utilidad del modelo contractual para entender el funcionamiento interno de la empresa, esto es, su contabilidad y control.

La contabilidad y la empresa

La contabilidad ayuda a poner en práctica y hacer cumplir los contratos que constituyen la empresa. La contabilidad desempeña cinco funciones para posibilitar el funcionamiento de la empresa.

¹⁵ *Ibíd.*, p. 41.

¹⁶ Cyert y March, p. 34.

¹⁷ Harold Demsetz, “The Structure of Ownership and the Theory of the Firm,” *Journal of Law and Economics*, Vol. 26 (Junio 1983), p. 377.

1. Mide las contribuciones de cada agente al fondo común de recursos de la empresa.
2. Determina y liquida el derecho contractual de cada agente.
3. Informa a los agentes apropiados hasta qué punto los otros agentes han cumplido sus obligaciones contractuales y han recibido sus derechos.
4. Ayuda a mantener un mercado líquido para las participaciones contractuales y para los factores de producción ofrecidos por sus participantes, de tal manera que la rescisión o terminación de un agente no amenace la existencia de la empresa.
5. Como los contratos de varios agentes son periódicamente renegociados, provee una base de conocimiento común de información verificada a todos los participantes para facilitar la negociación y la formalización de los contratos.

Estas cinco funciones son importantes para entender la naturaleza de la contabilidad. Antes de analizar estas funciones, deben indicarse dos advertencias: la contabilidad es una de las distintas partes necesarias del mecanismo para hacer cumplir los contratos de una empresa; las otras partes son el derecho consuetudinario, civil y criminal, con su sistema para hacer cumplir los contratos, y el sistema judicial y las normas socioculturales. El presente análisis se limita a los aspectos contables del mecanismo para hacer cumplir los contratos; los análisis de los sistemas legal y social se encuentran en otros textos especializados. De hecho, la aplicación de los métodos económicos al análisis de la ley, las organizaciones y la sociedad, realizada por Coase, Posner, Coleman, Hirschmann y otros, facilitaron nuestra inspiración para un enfoque similar de la contabilidad.¹⁸

Hasta cierto punto una empresa puede escoger la contabilidad así como el régimen legal aplicable a ésta. La forma legal de la organización comercial (propietario, sociedad, cooperativa o corporación), la ubicación del negocio y el lugar de la constitución determinan las leyes aplicables. Los agentes tienen cierta libertad para seleccionar el régimen contable bajo el cual opera su conjunto de contratos. Este traslape entre la contabilidad y la ley es materia del capítulo 12.

La contabilidad en sí misma es una parte del conjunto de los contratos los cuales ésta ayuda a operar, estando a la vez sometida a la negociación

¹⁸ Ver Ronald H. Coase, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economic*, Vol. 3 (Octubre 1960), pp. 1-44; R. B. Posner, *Economic Analysis of Law* (Boston: Little Brown & Co., 1972); James S. Coleman, *The Asymmetric Society* (Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press, 1982); y B. Hirschmann, *Exit, Voice and Loyalty* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970).

entre los agentes. Como una mano que alimenta el cuerpo del que es una parte, el funcionamiento de la contabilidad y el control de una empresa también es recursivo.

La medición de las contribuciones

La contabilidad y los controles se diseñan eficientemente para medir y registrar los recursos aportados por los agentes y para compararlos con sus obligaciones contractuales. Todas las contribuciones de los factores no son igualmente mensurables. El costo de medirlos con igual exactitud puede diferir y las medidas de igual costo pueden tener diferente exactitud para los diferentes recursos. Algunos recursos, como el trabajo físico, los materiales, los bienes, el equipo y el dinero en efectivo, pueden ser medidos de manera fiable y a bajo costo. Varios elementos de la contabilidad, como los registros de asistencia, los registros de control de personal, los procedimientos de embarque y los registros de dinero en efectivo, normalmente y sin costo miden las contribuciones de estos factores.

Las contribuciones de los administradores y de ciertos empleados son más elusivas. Cualquier medida directa de estas contribuciones es demasiado costosa (p.e., un guardia nocturno en un banco) o absolutamente imposible (p.e., el CEO). Los contratos de estos agentes tienen que diseñarse de tal forma que puedan hacerse cumplir, aun sin que exista una medida precisa de sus contribuciones. Un contrato de autocumplimiento es uno de estos mecanismos. "En un acuerdo de autocumplimiento cada parte decide unilateralmente si es mejor para él continuar su relación con las otras partes. El pone fin, si y sólo si, la ganancia actual de terminar la relación excede el valor presente esperado de sus ganancias al continuar. Ninguna parte externa interviene para hacer cumplir el acuerdo, para determinar si existieron violaciones, para evaluar los daños y para imponer las multas correspondientes."¹⁹

Un contrato de autocumplimiento reduce el incentivo del agente para evadir su responsabilidad y por lo tanto disminuye la necesidad de medir directamente la contribución del agente. La alta gerencia y los auditores externos son ejemplos de este tipo de agentes. En esta obra se discuten este tipo de contratos en los capítulos 4 y 8 respectivamente. Las implicaciones sobre los contratos de los clientes, vendedores y trabajadores en la empresa y su contabilidad toman formas relativamente simples

¹⁹ Lester Telser, "A Theory of Self-enforcement Agreements," *Journal of Business*, Vol. 53 (1981), p. 27.

porque sus contribuciones y derechos son fácilmente medibles. Por otro lado, la gran influencia del Departamento de Defensa de Estados Unidos en la contabilidad y el control de sus contratos de costo más beneficio es una interesante excepción causada por la dificultad de medir sus derechos. Regresaremos a este tema en el capítulo 12.

La medición de los derechos

El conjunto de contratos da a cada participante el derecho a recibir recursos de la empresa. La segunda función en importancia de la contabilidad es determinar qué obtiene cada quien. Por ejemplo, el sistema contable puede determinar los sueldos y beneficios de los trabajadores de la fábrica como una función de sus contribuciones medidas en tiempo trabajado o en la cantidad producida. Las cuentas por cobrar, por pagar, de compras y de inventarios, registran los derechos de los clientes, vendedores y otros agentes comprometidos con la empresa. Las cuentas de préstamos miden los derechos de los acreedores.

Como ya se planteó, cuando la contribución de un agente no es fácilmente medible, los derechos no pueden ser determinados por medio de una simple función de medida. Recompensar a un agente sobre la base de una contribución medible, que está débilmente relacionada con una contribución actual no observada, puede inducir a un comportamiento que es inaceptable para otros agentes contratantes. Esto es especialmente cierto para la alta gerencia y los auditores. Cuando es difícil realizar la medida directa de la contribución de un agente, los derechos se fijan anticipadamente, haciéndose por lo tanto independientes de la medida de la contribución, o se fijan para depender de medidas substitutas, como alguna medida de producción. Este último método es usado para los auditores; una combinación de ambos determina la compensación de la alta gerencia.

Los accionistas aportan capital y asumen el riesgo. Las contribuciones en efectivo son fáciles de medir, pero el valor de las contribuciones en especie debe ser estimado antes de registrarlos en las cuentas de capital. Los accionistas invierten en la empresa sin la garantía de que ellos recibirán un retorno por su inversión.

Los accionistas no asumen *todo* el riesgo, sólo una gran parte de éste. El riesgo aumenta por actos de la naturaleza o cuando uno o más agentes contratantes actúan diferente de lo que los otros agentes esperarían de ellos. En tal caso, los clientes no regresarán a comprar los productos de la empresa, los empleados podrán exigir salarios más altos o

declararse en huelga, los administradores podrán ser extraordinariamente cortos de visión o incompetentes y los auditores podrán ser negligentes o incumplir sus deberes. Dicha actuación inesperadamente mala por parte de algún agente agota el fondo común de riqueza representado por la empresa, del cual todos los agentes obtienen su correspondiente parte, así como una actuación inesperadamente buena aumenta la riqueza. Algunos agentes pueden protegerse de las variaciones de corto plazo, pero tarde o temprano, todos son afectados en algún grado. Por ejemplo, los clientes se arriesgan sin tener capacidad de ahorro, los empleados pueden perder sus trabajos, los auditores pierden sus clientes y su reputación, y los administradores pierden su trabajo y su reputación.

Quizás la diferencia importante entre los accionistas y los otros agentes no es que los primeros asuman el riesgo residual de la empresa. Los accionistas, habiendo adquirido las acciones, tienen poca flexibilidad para mejorar sus términos contractuales con otros agentes y con ello afectar la cantidad total de los fondos. (Ellos pueden, por supuesto, deshacerse de las acciones y bajar su precio, pero ellos mismos terminarán asumiendo el efecto de tal pérdida). En este sentido, los poseedores del capital accionario están casi completamente comprometidos con respecto a este conjunto de contratos y son por consiguiente espectadores pasivos, después de que se ha completado la emisión primaria de acciones. Este compromiso con los recursos, o la renuncia al derecho a renovar periódicamente el contrato, se combina con el derecho a elegir a los administradores. Estas características de los contratos distinguen a los accionistas de todos los demás agentes.

El compromiso de aportar capital por parte de los accionistas está vinculado a sus condiciones como reclamantes residuales. Dada la cantidad total de los fondos de la empresa y n clases de agentes, a lo sumo pueden ser determinados independientemente $n-1$ derechos. El enésimo derecho está determinado por el primer $n-1$, y no está directamente relacionado con la correspondiente contribución. Esta carencia de un vínculo directo entre la contribución y el derecho, necesaria por cuanto hay únicamente $n-1$ grados de libertad en la distribución de la riqueza para los n agentes, es aceptada por el grupo de accionistas como un *quid pro quo* para los derechos de toda la riqueza residual. La teneduría de libros por partida doble fue diseñada para medir el derecho de los accionistas como un residuo. Una vez que ha sido determinado el derecho de los accionistas *como grupo*, la distribución de este derecho entre los accionistas individuales es proporcional a sus contribuciones.

Distribución de información acerca del cumplimiento del contrato

Los agentes quieren saber si han recibido aquello por lo cual han suscrito el contrato. Algunos agentes conocen sus contribuciones y sus derechos sin la ayuda del sistema contable de la empresa, especialmente si sus derechos son independientes de otros. Los acreedores, vendedores y clientes son ejemplos de tales agentes. Ellos están interesados en la contabilidad y el control de las empresas para ayudar a minimizar y resolver prontamente cualquier disputa mediante la provisión de información común. La elaboración de facturas, cotizaciones y otros documentos ayuda a que los establecimientos sean más eficientes.

Otros agentes, como los trabajadores por hora o por semana y muchos empleados asalariados, dependen a menudo de la contabilidad y el control para medir su aporte y sus derechos, aunque sus derechos son independientes de las contribuciones y derechos de los otros. La contabilidad de la nómina proporciona bastantes datos a estos agentes, de tal manera que ellos pueden verificar si se han cumplido los términos del contrato. Ellos están interesados en la exactitud de las cuentas. También están interesados en el desempeño financiero global de la empresa porque éste determina las perspectivas para la continuidad del empleo. Los datos financieros resultan ser especialmente importantes cuando es renegociado un contrato de trabajo.

No es sorprendente que los accionistas, como agentes que dependen de las contribuciones y los derechos de otros agentes para la determinación de sus propios derechos, muestren perspicacia para asegurarse de que los otros cumplan sus contratos. La contabilidad se diseña de manera eficiente para proporcionar a los accionistas información acerca del cumplimiento de los contratos por parte de los demás agentes. Gran parte del sistema contable de costos, que incluye órdenes de trabajo o costos por procesos, distribución de costos, precios de transferencia y presupuestos, está diseñado para que los administradores de una empresa descentralizada puedan evaluar el cumplimiento del contrato de los otros administradores en los niveles subordinados de la organización. La contabilidad también le permite a la alta gerencia determinar si ellos mismos han recibido la compensación que se les adeuda.

Los accionistas no están obligados a aportar más recursos. Sin embargo, los acreedores usan el sistema contable para observar si los accionistas retiran más recursos de lo debido en forma de dividendos o recompra de acciones. Los propios accionistas, por ser más vulnerables a los retiros excesivos de otros agentes, utilizan la contabilidad y el control para supervisar,

a través de la junta directiva y con la ayuda de los auditores externos, que la alta gerencia no tome más de lo debido y que merezcan lo que reciben.

Finalmente, la contabilidad y el control del cliente, los cuales son objeto de verificación de los auditores, no pueden, en principio, ser el instrumento para determinar si los auditores han cumplido su contrato. Por consiguiente, los honorarios de los auditores se fijan por fuera del sistema contable de la empresa y la verificación de su contribución es determinada por las leyes acerca de la responsabilidad de los auditores. Los críticos de la estructura actual de la industria de la auditoría se oponen frecuentemente cuando los auditores son retenidos para contratarlos de administradores y para la prestación de otros servicios de asesoría. En la medida en que la información y los ingresos relacionados con los servicios de auditoría y no auditoría son interdependientes, la venta del auditor al cliente de ambos tipos de servicios contamina los incentivos del auditor y disminuye la efectividad de la auditoría independiente. El capítulo 8 incluye una discusión más detallada de la industria de la auditoría.

La liquidez de los mercados para las participaciones contractuales

Los individuos o grupos que poseen participaciones contractuales de una empresa a veces desean dejar vacante sus posiciones. Si la ley y los contratos existentes lo permiten, ellos pueden vender sus participaciones a otros agentes, los cuales deben estar dispuestos a aceptar o renegociar los términos del contrato que está asociado a esa participación. Aunque las posiciones del accionista y el acreedor de una empresa son fácilmente capitalizables y frecuentemente vendidas, éstas no son las únicas. Los contratos exclusivos para proveer bienes y servicios a una empresa pueden en ocasiones ser vendidos a otros proveedores. Los contratos exclusivos para comprar bienes y servicios a la empresa, llamados *de distribución*, también se venden. Incluso las posiciones de la alta gerencia pueden ser “vendidas” –en una fusión corporativa negociada, la alta gerencia de la corporación adquirida tiene algunas veces “paracaídas de oro”^{*} tales como bonos financieros, por renunciar a su posición–. Si el valor capitalizado de la participación es negativo, el agente tendrá que *pagar* un precio. Por ejemplo, Westinghouse Electric Corporation realizó compras a sí misma por fuera de los contratos de largo plazo, para proveer combustible nuclear a ciertas empresas públicas de energía eléctrica, por lo cual tuvo que pagar cientos de millones de dólares.

* Acuerdo para otorgar una compensación elevada a los administradores en caso de perder su empleo. [T.]

Los dueños de las participaciones contractuales transferibles tienen interés en crear y mantener un mercado líquido para éstas. Las empresas distribuyen información acerca de los derechos, las obligaciones y los registros de rentabilidad de cada participación para los compradores potenciales. El temor por la manipulación o el descargo selectivo de la información puede hacer que los compradores potenciales sean escépticos respecto a la fiabilidad de tal información. Arrow sugiere que la distribución asimétrica de información disminuye la eficiencia de los resultados del mercado.²⁰ Para atraer nuevos agentes contratantes, las empresas divulgan la información de la contabilidad auditada sobre la actuación pasada. Ellos también pueden incluir en la información dada a los agentes potenciales, su valoración de las previsiones futuras de las participaciones de los accionistas y acreedores de la empresa.

Esta información acerca de las previsiones futuras puede ser para su propia utilidad. Williamson utiliza el término *información impactante* para describir una "condición derivada que surge principalmente por la incertidumbre y el oportunismo".²¹ Él sugiere que "la razón por la cual los agentes externos no están en igualdad de condiciones con los agentes internos se debe usualmente a la falta de experiencia de los agentes externos acerca de la empresa, sus tareas o sus transacciones específicas. Tal experiencia es un recurso valioso, que puede ser usado en forma estratégica por aquéllos, quienes habiéndose ganado los contratos iniciales, han adquirido ésta".²² Sólo la información verificable puede ser *efectivamente* comunicada a los compradores potenciales.

Aun cuando quienes tienen en el momento las participaciones contractuales en la empresa no puedan venderlas, frecuentemente tienen interés en hacer conocer sus contribuciones a la empresa a otros posibles compradores potenciales de los recursos que ellos tienen para ofrecer. La distribución "gratuita" de la información contable de una empresa a los agentes que no participan de ella es particularmente importante para los proveedores de habilidades, las cuales son difíciles de medir. Gran parte de la ganancia de los administradores, auditores o consultores consiste en la reputación que adquieren, y por lo tanto están interesados en varios aspectos del sistema contable, puesto que éste ayuda a crear un mercado para sus servicios.

²⁰ Kenneth J. Arrow, "The Organization of Economic Activity," *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*. Joint Economic Committee, 91st Congress, primera sesión, 1969, pp. 59-73.

²¹ Oliver E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, (New York: Free Press, 1975), p. 31.

²² *Ibid.*

Finalmente, el agente interesado en dejar la empresa no es el único interesado en crear un mercado para este puesto vacante. Todos los demás participantes de la empresa también están interesados en ocupar rápidamente un puesto, si al dejarlo se reduce su propio bienestar. De hecho, una gran parte del riesgo de participar en una empresa se incrementa por la salida inesperada de sus coparticipantes. La salida de los clientes reduce las ventas, la salida de los empleados reduce la producción, la salida de los administradores disminuye la eficiencia y la salida de los auditores reduce la credibilidad en la contabilidad y el control. Los agentes restantes son afectados si los puestos vacantes no superfluos no son reemplazados. La reestructuración corporativa, una práctica común estadounidense en la mitad de los años noventa, apuntaba a recortar la fuerza de trabajo excesiva. En manos de un aficionado, el cuchillo puede cortar carne junto con la grasa, matando al paciente.

Es del interés de los participantes de la empresa crear y mantener un mercado líquido para las contribuciones que ésta necesita. La contabilidad y el control se diseñan, en parte, para ayudar a crear tales mercados para el capital accionario y el capital que se obtiene mediante préstamos, la capacidad administrativa y otras habilidades humanas, el equipo, los materiales, los suministros, los productos y los servicios en general. Esto también ayuda a crear mercados de título valores así como a contratar administradores e ingenieros y esto garantiza a los vendedores y a los clientes que la empresa es un socio comercial confiable. Una parte substancial de los informes anuales de las empresas que cotizan en bolsa se distribuye a los agentes que no participan de éstas. W. R. Grace, por ejemplo, imprime un número de informes anuales cuatro veces mayor al número de sus accionistas y divulga el informe en las publicaciones financieras.²³ La importancia del papel desempeñado por los analistas financieros, la prensa comercial y otros intermediarios de la información dentro de la contabilidad se explica por la ayuda que ellos proporcionan en el mantenimiento de la liquidez de los mercados para los insumos y productos de la empresa.

Conocimiento común para la renegociación de los contratos

La duración de los contratos individuales en una empresa varía en relación con el tiempo así como con el número de transacciones consideradas. Un contrato para comprar o vender podría ser un trato ocasional único o un compromiso a largo plazo. Esto es también válido para los contratos de

²³ Peter Verrengia y Roberta Reynes, "Hello and Good Buys," *Management Focus* (PPM) (Julio-Agosto 1984), p. 14.

trabajo y de empréstitos. El contrato de auditoría usualmente se negocia cada año. Con la excepción de los accionistas cuyo compromiso no tiene un final especificado, todos los contratos son renegociados periódicamente.

La quinta función de la contabilidad es proveer información en la forma de conocimiento común para facilitar la renegociación de los contratos entre los participantes actuales de la empresa. Aunque los agentes también pueden usar información privada adicional, la disponibilidad de una base de datos común verificada ayuda a eliminar ciertas clases de tratos estratégicos que pueden hacer empeorar a algunos participantes sin mejorar la participación de cualquier otro.

La práctica de renovación negociada de los contratos es una solución intermedia entre: 1. empezar una nueva búsqueda de participantes potenciales en el mercado del factor respectivo al final de cada transacción, y 2. introducir contratos inclusivos de largo plazo o permanentes. La incertidumbre, un ambiente cambiante y las limitaciones de la previsión humana rigen los contratos completos de largo plazo.²⁴ La magnitud de los costos incrementales de dirigir transacciones frecuentes en muchos mercados de factores hace que la primera opción no sea rentable. Además, los participantes en la empresa aprenden acerca de las condiciones locales, tareas y técnicas a partir de su experiencia en participaciones contractuales. Su creciente eficiencia hace atractivo para los otros participantes el deseo de retenerlos en el conjunto de contratos. Sin embargo, el conocimiento especial que un agente adquiere en el trabajo no está disponible ni para el administrador que negocia el contrato del agente, en nombre de la empresa, ni para los reemplazos potenciales del agente que se pueden obtener del factor respectivo de mercado. Los participantes del contrato buscan explotar este conocimiento especial exigiendo una mayor participación en los recursos. La competencia entre estos participantes reduce su habilidad para incrementar su compensación. Pero la renovación negociada del contrato puede dar lugar a prolongados conflictos.

El tema básico acerca que la eficiencia de las relaciones económicas depende de la habilidad de los agentes para renovar los contratos ajustándolos al entorno cambiante, está presente en toda la economía. Commons destacó el papel de las organizaciones en la promoción de la continuidad de las relaciones por medio de la reducción del conflicto actual o potencial.²⁵ Hayek insistió en la importancia de la rápida adaptación a los cambios en

²⁴ Ver Simon (1947) para la racionalidad limitada y Roy Radner, 1978, para la no-viabilidad de los contratos inclusivos. Williamson (1975, 1985) trató detalladamente el caso de contratos renovables incompletos como una característica de las organizaciones.

²⁵ John R. Commons, *Institutional Economics*, (Madison, University of Wisconsin Press, 1934).

las "circunstancias particulares de tiempo y lugar".²⁶ Arrow analizó la importancia de la minimización del costo de negociación entre los agentes de las organizaciones²⁷.

Wiggins y Libecap proporcionan una dramática ilustración de qué tan grandes pueden ser las pérdidas en el bienestar social cuando la distribución asimétrica de información les impide a los agentes económicos llegar a acuerdos benéficos mutuos.²⁸ Los arrendatarios de un pozo subterráneo de petróleo pueden extraer petróleo y gas independientemente o pueden formar una sociedad y operar como una sola unidad. La unificación de los contratos de arrendamiento de los campos petroleros produce grandes ganancias, entre 100 a 200 por ciento. Sin embargo, aún en la mayoría de los campos petroleros de Estados Unidos, los arrendatarios no concluyen las negociaciones para la unificación de sus arrendamientos. La extracción del petróleo de los pozos en arriendo, manejados independientemente, conduce a una utilización ineficiente de la presión subterránea del gas para obtener el petróleo y reduce el alcance de la extracción secundaria. Esta pérdida frecuentemente alcanza cientos de millones de dólares. Sin embargo, como los arrendatarios y sus ingenieros tienen mejor información sobre el valor de sus propios arrendamientos respecto al valor de los otros arrendamientos, las negociaciones se rompen a menudo porque las partes fracasan en sus intentos de concretar acuerdos respecto a los beneficios conjuntos de la operación del campo. Es interesante tener en cuenta que los arrendatarios aparentemente no tienen dificultad en compartir el costo de la perforación exploratoria en áreas vecinas arrendadas, porque no hay ninguna información asimétrica en esta fase de las negociaciones. Gran parte de la unificación que ha tenido lugar en Estados Unidos ocurre durante la fase de la recuperación secundaria de los campos petroleros. Para ese entonces, mucha de la información acerca de las características relevantes de los diferentes arrendamientos habrá pasado a ser de dominio público y entonces será más fácil lograr un acuerdo. La contabilidad incluye algunos compromisos para reducir las asimetrías de información entre las partes contratantes al compartir una base común de información en forma de revelación pública. La publicación de los estados financieros, la revelación de las políticas

²⁶ F. A. Hayek, "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review*, Vol. 35 (Septiembre 1945), pp. 519-530.

²⁷ Ver John R. Commons, *Institutional Economics*, (Madison, University of Wisconsin Press, 1934); F. A. Hayek. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review*, Vol. 35 (Septiembre, 1945), pp. 519-530; y Kenneth J. Arrow, *The Limits of Organization* (New York: W. W. Norton and Company, Inc., 1974).

²⁸ Steven N. Wiggins y Gary D. Libecap, "Oil Field Utilization: Contractual Failure in the Presence of Imperfect, information," *American Economic Review*, Vol. 75, No. 3 (Junio 1985), pp. 368-385.

contables y los detalles significativos en las notas, los análisis administrativos de los estados financieros y los resultados, e incluso las previsiones financieras, tienen el efecto de reducir las sorpresas en el momento de la renegociación del contrato. Las pérdidas de la sociedad por estas sorpresas y las actitudes de enfrentamiento que ellas generan pueden ser tan grandes y tener tan significantes externalidades, que las leyes sobre títulos valores en Estados Unidos, y en muchos otros países, exigen la revelación pública por parte de las empresas abiertas. En la última mitad del siglo diecinueve, los reguladores estatales en Estados Unidos utilizaron la revelación pública como un instrumento para reducir el enfrentamiento entre las compañías de ferrocarriles y un público desconfiado.²⁹

Para quienes requieren información, la revelación privada es considerada insuficiente. Si la información estuviera únicamente disponible en forma privada, muchos agentes podrían tener razón para pensar que otros ya han recibido la información y, por consiguiente, podrían estar tentados a comportarse de manera estratégica.³⁰ Las leyes de revelación pública reducen tal comportamiento al hacer de conocimiento común los estados financieros.

La correspondencia entre formas organizacionales y contables

La contabilidad se adapta al tamaño y la forma de la organización o al conjunto de contratos a los cuales presta sus servicios. Para ilustrar este punto consideraremos tres formas determinadas de organizaciones comerciales y la clase de contabilidad que se adecua a cada forma.

La teneduría de libros

La tienda de comestibles de la esquina o la venta de frutas, manejada por su propietario con poca o ninguna ayuda externa, es una organización comercial elemental. El dueño puede usar ahorros personales o puede pedir prestado para financiar su funcionamiento, puede arrendar los predios y comprar diaria o semanalmente a crédito a los comerciantes al por mayor y vender al contado a los clientes. Algunos pocos agentes, diferentes a los recaudadores de impuestos, y quizás los acreedores de los

²⁹ Hidetoshi Yamaji, *Kaiki Jouhou Koukai Ron (Theory of Accounting Information Disclosure)*, (Kobe, The Research Institute for Economics and Business Administration, Kobe University, 1983); y "Modern Functions of Accounting Information Disclosure," en Yuji Ijiri e Isao Nakano, eds. *Business Behavior and Information* (Pittsburgh: Carnegie Mellon University Press, 1992).

³⁰ Amin Amershi y Shyam Sunder, "Failure of an Efficient Market to Discipline Managers in a Rational Expectations Economy," *Journal of Accounting Research* (Otoño 1987), pp.177-195, provee un ejemplo de una distribución de recursos subóptima cuando el supuesto de conocimiento común se debilita. El comportamiento estratégico implica actuar en su propio interés después de tomar en cuenta como los otros se comportarían en una situación dada.

tenderos, dependen de las cuentas del tendero para llevar a cabo intercambios con la empresa. Una gran parte del esfuerzo contable del tendero ingresa en los registros de transacciones como una ayuda para la memoria. Una parte podría evitarse si la memoria del tendero fuera mejor. Esta forma de organización comercial, sin jerarquía directiva y con un interés residual cerrado, es la más antigua y aún hoy, la más numerosa. La contabilidad que se adecua a esta organización, en gran parte como un registro para ayudar la memoria y la conveniente organización de los datos, ha sido desde hace mucho tiempo conocida como teneduría de libros. Este es el modelo clásico de contabilidad.

La contabilidad administrativa

Si la tienda de comestibles crece hasta que el tendero no puede realizar todo el trabajo directivo por sí mismo, surge una segunda forma organizacional. El interés residual en esta empresa todavía es cerrado, pero ésta es descentralizada y tiene una jerarquía administrativa. Los problemas que la contabilidad debe resolver en tal organización son más complejos. El papel como ayuda para la memoria de la teneduría de libros clásica todavía es necesario, pero no suficiente. La contribución de los administradores no puede medirse directamente. Un sistema más complejo se diseña para evaluar y controlar el desempeño de tales agentes en la empresa. Los presupuestos, los precios de transferencia y las asignaciones interdepartamentales e intertemporales de costos y beneficios son algunos de los mecanismos utilizados para este propósito en tales organizaciones. Nótese que estas herramientas de contabilidad administrativa raramente se usan o son de utilidad en la tienda de comestibles de mamá y papá. Esta forma más compleja de contabilidad puede denominarse contabilidad administrativa o modelo de mayordomía. Este modelo incluye la teneduría de libros como un componente importante.

La información financiera

Finalmente, se considera una tercera empresa que está internamente descentralizada y en la cual el número de accionistas ha crecido de forma tal que ellos ya no pueden ejercer un control directo sobre las actividades de los administradores. En esta etapa el sistema de la empresa se expande hacia el modelo de información financiera. Ya sea por la dispersión de la propiedad, o debido a la heterogeneidad de intereses entre los agentes que no tienen funciones administrativas, los agentes consideran en este punto que vale la pena pagar por los servicios de un

auditor independiente para verificar la información proporcionada por los administradores. La demanda de informes auditados por los bancos y otros acreedores es un ejemplo de este último fenómeno.³¹ La presencia de un tercero para certificar la veracidad de la información producida por la administración caracteriza el modelo de información financiera. La contabilidad financiera siempre incluye teneduría de libros y casi siempre incluye contabilidad administrativa, dependiendo del grado de descentralización interna.

Las distinciones entre la teneduría de libros y la contabilidad, y entre la contabilidad financiera y la contabilidad administrativa, han sido desde hace mucho tiempo objeto de discusión entre los contadores. Se dice que la teneduría de libros es procedimental o mecánica, mientras que la contabilidad es discrecional o sujeta al criterio individual. La contabilidad administrativa y financiera se diferencian en cuanto al uso interno y externo de los datos proporcionados por éstas. Tales distinciones se han aclopado profundamente en la organización de los programas curriculares y en los libros de texto de la contabilidad.

En contraste, la correspondencia entre las diversas formas de contabilidad y las organizaciones no divide la contabilidad de una empresa en varias partes. En cambio, relaciona todo el sistema contable con la forma organizacional. Los estudiosos de la contabilidad han reconocido y analizado desde hace tiempo esta conexión. Hatfield reconoció la separación de la propiedad y el control y la dispersión de la propiedad como los dos puntos de ruptura importantes en las formas organizacionales que determinan la contabilidad.³² Yamey rastreó la evolución histórica de las formas organizacionales y contables.³³ Skinner también identificó una correspondencia similar entre la contabilidad y las formas organizacionales.³⁴ Littleton describió esta relación así:

“La contabilidad siempre ha sido principalmente una herramienta al servicio de la administración de la empresa. La moral hace parte claramente de esta relación. Como durante mucho tiempo el propietario o administrador era el único interesado, la contabilidad podía ser sólo operativa de una manera

31 George J. Benston, *Corporate Financial Disclosure in the UK and the USA*, (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1976).

32 Henry Rand Hatfield, “An Historical Defense of Book-keeping”, *Journal of Accountancy*, Vol. 34. No. 4 (Abril 1924), pp. 241-253. reimpresso en W. T. Baxter y Sidney Davidson, Eds., *Studies in Accounting* (Londres: Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1977).

33 B. S. Yamey, «Some Topics in the History of Financial Accounting in England. 1500-1900,» en W. T. Baxter and Sidney Davidson, eds., *Studies in Accounting* (London: Institute of Chartered Accountants in England and Wales, 1977).

34 R. M. Skinner, *Accounting Principles: A Canadian Viewpoint* (Toronto: Canadian Institute of Chartered Accountants, 1972).

muy privada y personal. Si había engaño, era un autoengaño, exceptuando, por supuesto, el caso donde un tenedor de libros con el fin de estafar intentara falsificar los registros. Dondequiera que varios socios manejan un negocio, habrá la necesidad de un registro de los hechos tal que podrían remitirse las diferencias de opinión. La contabilidad, sin embargo, seguiría siendo un servicio personal, aunque debe decirse que un socio tendría más oportunidad que un tenedor de libros para falsificar los hechos en una configuración engañosa. Cuando pensamos en las corporaciones de responsabilidad limitada de hoy, con administradores contratados y un gran número de accionistas ausentistas, se pone en evidencia que el alcance moral de la contabilidad se ha extendido ampliamente. Muchas personas, totalmente fuera del alcance de los aspectos físicos del funcionamiento de la empresa, dependen de las representaciones futuras de las acciones administrativas, de los resultados de las acciones y de la potencialidad de las acciones futuras. Como el tamaño de las empresas aumenta y la distancia entre los propietarios-prestamistas y los administradores operativos crece más ampliamente, las oportunidades se amplían para la práctica de engaños por parte de las personas que tienen autoridad.”³⁵

Resumen

Cada organización desarrolla una contabilidad que se adecua a sus propias características, de tal manera que ésta puede ser útil como instrumento efectivo de control. En empresas comerciales pequeñas, la función del control es cumplida de mejor manera por la teneduría de libros; en las empresas descentralizadas de propiedad cerrada, por la contabilidad administrativa; y en las empresas descentralizadas de propiedad dispersa, por la contabilidad financiera. La teoría contractual de la contabilidad y el control nos ayuda a integrar esta variedad de formas organizacionales y contables en una estructura unificada.

La contabilidad hace que los contratos funcionen debidamente. La contabilidad afecta a los agentes y es objeto de negociación entre ellos. La elección de la contabilidad es una parte de los contratos que ésta ayuda a poner en práctica. La forma contractual que ata a cada agente a la empresa depende de las características de los recursos que el agente aporta y recibe. La forma contractual, a su vez, determina el interés del agente en varios aspectos de la contabilidad de la empresa. En los seis capítulos de la Parte Dos, enfocaremos la atención en las diferencias

³⁵ A. C. Littleton, *Structure of Accountant Theory* (Sarasota, Fla.: American Accounting Association, 1953).

entre tres importantes tipos de agentes –los administradores, los inversionistas y los auditores–. La atención cambia a los asuntos relacionados con todo el sistema en los cinco capítulos de la Parte Tres.

Lecturas adicionales

- Anderson, Gary M. y Robert D. Tollison. "Adam Smith's Analysis of Joint-Stock Companies." *Journal of Political Economy*, Vol. 90 (1982), pp. 234-260.
- Aumann, Robert J. "Agreeing to Disagree." *The Annals of Statistics*, Vol. 4, No. 6 (1976), pp. 1236-1239.
- Baiman, Stanley. "Agency Research in Managerial Accounting: A Survey." *Journal of Accounting Literature*, Vol. 1 (1982), pp. 154-213.
- Butterworth, John E., Michael Gibbins y Raymond D. King. "The Structure of Accounting Theory: Some Basic Conceptual and Methodological Issues." En Sanjoy Basu y J. Alex Milburn, ed., *Research to Support Standard Setting in Financial Accounting: A Canadian Perspective*. Toronto: Clarkson Gordon Foundation, 1982.
- Demski, Joel S. y David E. Sappington. "Sourcing with Unverifiable Performance Information." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, No. 1 (Primavera 1993), pp. 1-20.
- Dye, Ronald. "Optimal Length of Contracts." *International Economic Review* (1985).
- Eldenburg, Leslie y Naomi Soderstrom. "Accounting System Management by Hospitals in a Changing Regulatory Environment." *Accounting Review*, Vol. 71, No. 1 (Enero 1996), pp. 23-42.
- Fama, Eugene F. "Agency Problems and the Theory of the Firm." *Journal of Political Economy*, Vol. 88, No. 2 (Abril 1980), pp. 288-307.
- Hart, Oliver y B. Holmstrom. "A Theory of Contracts." En T. Bewley, ed., *Advances in Economic Theory*, Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1987.
- Hermalin, B. "Adverse Selection and Contract Length." Mimeo, Massachusetts Institute of Technology, 1986.
- Gjesdal, F. "Accounting for Stewardship." *Journal of Accounting Research*, Vol. 19 (Primavera 1981), pp. 208-231.
- Liberty, Susan E. y Jerold L. Zimmerman. "Labor Union Contract Negotiations and Accounting Choices." *Accounting Review*, Vol. 61, No. 4 (Octubre 1986), pp. 692-712.
- Milgrom, P. y John Roberts. *Economics, Organizations and Management*. Englewood Cliffs, NJ.: Prentice-Hall, 1992.
- Perrow, C. *Complex Organizations: A Critical Essay*. New York: Random House, 1986.
- Simon, Herbert A. "A Formal Theory of Employment Relationship." *Econometrica*, Vol. 19 (1951), pp. 293-305.
- Tirole, J. "Hierarchies and Bureaucracies: On the Role of Collusion in Organizations." *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 2 (Otoño 1986), pp. 181-214.
- Tirole, J. *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 1988.

Ejercicios y problemas

1. ¿Qué entiende usted por separación entre propiedad y control? ¿Cuáles son las diferencias que afronta un propietario que dirige su propio negocio y un dueño que contrata a un administrador para dirigir su negocio?
2. "Para el propósito de entender la contabilidad, cada empresa puede ser vista como un conjunto de contratos entre agentes racionales." Analice y critique este planteamiento.
3. Tome una empresa comercial, identifique tres tipos de participantes, sus contribuciones de recursos y alicientes, y plantee las condiciones bajo las cuales cada agente participará o no en la empresa.
4. Prepare una lista de las organizaciones en las cuales usted participa. Para cada participación identifique con lo que usted contribuye a

la organización, lo que usted obtiene de la organización y la razón por la cual usted continúa participando en ella.

5. "Una promesa debe estar escrita con el objeto de hacerla cumplir como un contrato." Comente.
6. Cómo contestaría usted la pregunta: "¿Cuál es el objetivo de una empresa comercial?" ¿Es esta pregunta consecuente con la forma de ver la empresa como un conjunto de contratos entre individuos que persiguen sus objetivos personales?
7. Considere la organización y los participantes que usted enumeró en la pregunta 3. Identifique para cada agente la parte del sistema de contabilidad y control de la organización que mide las contribuciones de recursos que él o ella hacen a la organización. ¿Puede usted pensar en diferentes formas de mejorar estos procesos de medición?
8. Considere la organización y los participantes que usted enumeró en las preguntas 3 y 7. Para cada agente identifique la parte del sistema de contabilidad y control de la organización que mide los recursos que él o ella reciben de la organización. ¿Puede usted pensar en diferentes formas de poner en práctica estos procesos de medición?
9. Considere la organización y los participantes que usted enumeró en las preguntas 3, 7 y 8. Para cada agente identifique la parte del sistema de contabilidad y control de la organización que determina el grado en el cual cada agente ha cumplido su contrato. ¿Cuál(es) participante(s) recibe(n) a tiempo esta información acerca del cumplimiento del contrato?
10. ¿Cuáles son las consecuencias para otros cuando un participante de la organización decide retirar su participación contractual de la organización? ¿Qué hacen las organizaciones para protegerse a sí mismas de tales eventos?
11. ¿Qué es "conocimiento común"? Explique cualquier relevancia que pueda tener para la contabilidad.
12. ¿Cuáles son las consecuencias de un rompimiento en la negociación entre participantes de una organización? ¿Cuál es el papel de la contabilidad en la reducción de la probabilidad de tales rompimientos?
13. ¿Cuál es la forma de la contabilidad que ejerce la función de control en una pequeña tienda de comestibles dirigida por una familia?
14. ¿Cuál es la forma de la contabilidad que ejerce la función de control en una gran corporación multinacional? ¿En qué difiere el sistema de contabilidad

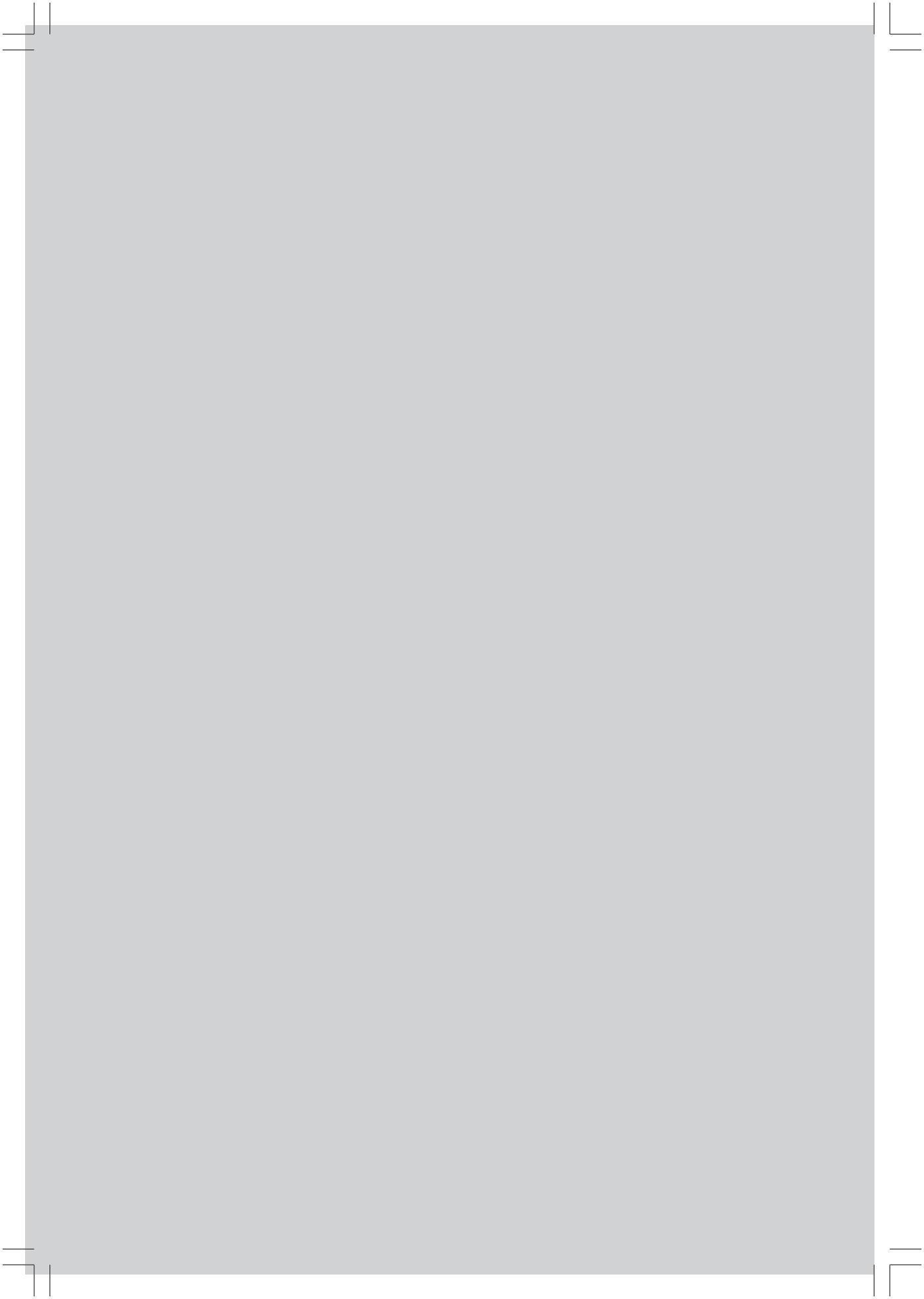
y control utilizado en la corporación del utilizado por la pequeña tienda de comestibles?

15. "Esperar que un sólo sistema de contabilidad y control sirva a las necesidades de todas las clases de organizaciones no es más razonable que esperar que un sólo sistema de plomería o conducción eléctrica sirvan a las necesidades de toda clase de edificaciones." Comente.



Microteoría de la Contabilidad y el Control

PARTE DOS



3

La contratación de habilidades administrativas

Los administradores desempeñan el papel más prominente y visible en el diseño, puesta en práctica y cumplimiento de los contratos de una empresa. Ellos aportan una variedad de habilidades administrativas. En esta sección se mirará la relación entre los administradores y otros agentes. ¿Cuáles son las características especiales de los administradores como agentes económicos? ¿Cómo afectan estas características el papel de los administradores en la empresa y en su contabilidad y control?

Las características de los administradores

Las características de los administradores son la base para entender su papel en la contabilidad y el control. Primero, la riqueza de los administradores toma la forma de capital humano y sus servicios a la empresa fluyen de este acervo de capital. Segundo, la calidad y la cantidad del flujo de los servicios de los administradores son difíciles de medir y esta dificultad se hace más aguda en los niveles más altos de la jerarquía administrativa. Tercero, los administradores están continuamente en contacto con otros agentes y no les es permitido trabajar simultáneamente para dos o más empresas competidoras u organizaciones en una posición administrativa.

Capital humano

El capital humano es inalienable. Es físicamente imposible separar el acervo de capital humano de su poseedor, de tal manera que no puede haber ningún mercado para este recurso en su forma capitalizada. Los contratos a largo plazo para los *flujos* de capital humano no se pueden hacer cumplir legalmente por el comprador en muchas sociedades. Tales contratos deben ser diseñados para su autocumplimiento. Los contratos de autocumplimiento, definidos en el capítulo 2, son aquellos en los que los agentes encuentran su óptimo interés en hacer aquello que los otros esperan que ellos hagan.

El capital administrativo se utiliza en el trabajo, pero allí no se agota completamente. Por el contrario, la mayoría de éste es adquirido como un subproducto de la realización del trabajo. Sólo una pequeña parte de este capital puede adquirirse fuera del trabajo, por ejemplo, al alcanzar un grado en administración. Los administradores de mayor experiencia o sénior, con un gran acumulado de capital humano, reciben mucha más paga que los nuevos administradores; la diferencia entre el salario de un nuevo MBA y un nuevo graduando recién egresado es pequeña en comparación.

Los administradores reciben de las empresas no sólo salarios, bonificaciones, beneficios marginales y utilidades, sino también experiencia laboral. La experiencia le aporta significativamente a su capital humano y a su futuro poder adquisitivo. El aumento del capital humano es especialmente importante para los administradores más jóvenes. La contabilidad y el control son relevantes para la determinación de ambos componentes. Los datos contables son una parte importante de los registros y reputación de los administradores.

La oferta de capital administrativo es inelástica en el corto plazo porque debe acumularse a través de la experiencia en el trabajo. La oferta de los administradores sénior que requieren más experiencia es aún más inelástica. Esta inelasticidad permite a los administradores obtener rentas de los cambios favorables en el entorno legal y contable de la empresa. También anima a los administradores a trabajar para alcanzar cambios favorables.

El capital humano administrativo no puede ser convertido fácilmente en dinero en efectivo, propiedades, o alguna otra forma de capital humano. Por ejemplo, un administrador no puede intercambiar habilidades de mercadeo por habilidades para tocar el violín. Esta barrera para salir del mercado administrativo hace a los administradores vulnerables a la expropiación de su riqueza por los cambios en el entorno legal y contable de la empresa, que son desfavorables a los administradores. Esto también los induce a resistirse a tales cambios. Por ejemplo, a mediados de los años noventa, los administradores en Estados Unidos eran casi unánimes en su oposición a reconocer el valor económico de las opciones sobre acciones como un gasto de compensación, como lo veremos después.

Dado que el comprador no puede hacer cumplir legalmente los compromisos de los servicios humanos, no es factible redactar contratos de trabajo en los que la participación del trabajo pueda ser vendida explícitamente por el poseedor a otra persona. La ausencia de transacciones directas en posiciones administrativas debilita el mercado para tales habilidades.

Las transacciones de habilidades administrativas, tanto entre las empresas como las que tienen lugar en el interior de éstas, se basan en gran parte en la reputación de los individuos por su desempeño pasado. La contabilidad proporciona datos del desempeño mediante las asignaciones de costos, los precios de transferencia, los centros de costos y beneficios, los presupuestos, las tasas de retorno del mercado al interior de la empresa y mediante los estados financieros, las encuestas de mercado y las recopilaciones industriales del mercado entre empresas.¹

Finalmente, una gran proporción de la riqueza total de los administradores profesionales se ocupa en sus habilidades administrativas. El capital humano, parte de su portafolio, no puede diversificarse. El precio de mercado de sus servicios se determina por datos de su desempeño pasado porque los otros agentes no pueden observar sus habilidades directamente. Debido a esta falta de diversificación y observabilidad, el bienestar de los administradores es muy sensible a pequeños cambios en los datos del desempeño actual. Estos datos tienden a ser extrapolados por otros para evaluar el valor actual de sus servicios futuros. Los administradores, por consiguiente, tratan de suavizar los datos de su desempeño.

La medición de la contribución administrativa

La contribución administrativa es diferente de otras habilidades o contribuciones. Tanto las partes ensambladas, como las ventas realizadas, o como los tantos anotados en un partido de fútbol, pueden ser medidos, pero no hay ninguna manera directa para medir la administración. Cuanto más alto se vaya en la jerarquía administrativa, menos observable se vuelve la contribución. El número de horas gastadas en la oficina pueden dedicarse a hacer que se trabaja en lugar de hacer el trabajo, mientras que las horas gastadas lejos de la oficina pueden reportar valiosos negocios a la empresa. Una carpeta llena de memorandos cuidadosamente bosquejados puede no ser peor que una idea garabateada en la parte de atrás de un sobre. La relación personal con colegas y subordinados puede valer más la pena para la moral del empleado que muchas reuniones y almuerzos campestres de la empresa. La dificultad extrema para observar directamente la contribución administrativa a la empresa hace difícil definir el contrato del administrador. ¿Cómo debe premiarse al administrador para que esté motivado a contribuir con el tiempo, la atención

¹ Eugene Fama discute estos mercados en detalle en "Agency Problems and the Theory of the Firm," *Journal of Political Economy*, Vol. 88. No. 2 (Abril 1980), pp. 288-307.

y con las habilidades esperadas por los otros agentes? Este problema se resuelve diseñando los contratos administrativos en términos de resultados observables bajo su dominio de control, un tema al que volveremos posteriormente en este capítulo.

Sin importar la forma cómo esté definido el contrato administrativo, podemos esperar que los administradores racionales elijan sus acciones para incrementar su bienestar bajo los términos del contrato. La racionalidad individual no tiene que ser miope. Si el comportamiento óptimo relacionado con una forma contractual lleva al colapso de la empresa y el administrador tiene interés en la supervivencia de la empresa, este interés debe ser incluido explícitamente en la definición de la racionalidad administrativa. Si la empresa sigue colapsando, la forma contractual sería inestable. No deberíamos esperar observar frecuentemente tales formas contractuales en la práctica.

Los contratos de autocumplimiento tratan de minimizar el déficit creado cuando un sustituto imperfecto es reemplazado por una contribución administrativa no observable. La contabilidad y el control desempeñan un papel importante en tal tipo de contratos.

El contacto con otros agentes

Los administradores realizan su trabajo con otros agentes para planear, coordinar, renegociar, llevar a cabo y reajustar los planes cuando se presentan sorpresas. Los eventos naturales y el comportamiento no anticipado de los agentes (p.e., los proveedores de materias primas, el gobierno, los trabajadores y los otros administradores) son las dos fuentes de sorpresa. Los administradores trabajan en contacto directo con más personas que cualquier otra clase de agentes. Gran parte de los demás agentes tratan directamente con los administradores y no con otras clases de agentes. Ni los trabajadores, ni los clientes, ni los vendedores de una empresa tienen contacto con los accionistas. Debido a su papel de coordinadores, los administradores ocupan el centro en el esquema de procedimientos de la empresa (ver Figura 3.1).

Ocupar una posición central en el esquema operativo de la empresa no es lo mismo que ocupar una posición central en el esquema económico de la empresa (mostrado en la Figura 2.1). Por definición, ni los administradores ni otros agentes ocupan una posición central en el modelo contractual de la empresa utilizado en este libro. La empresa es simplemente un conjunto de contratos entre los vendedores racionales de varios factores de producción.

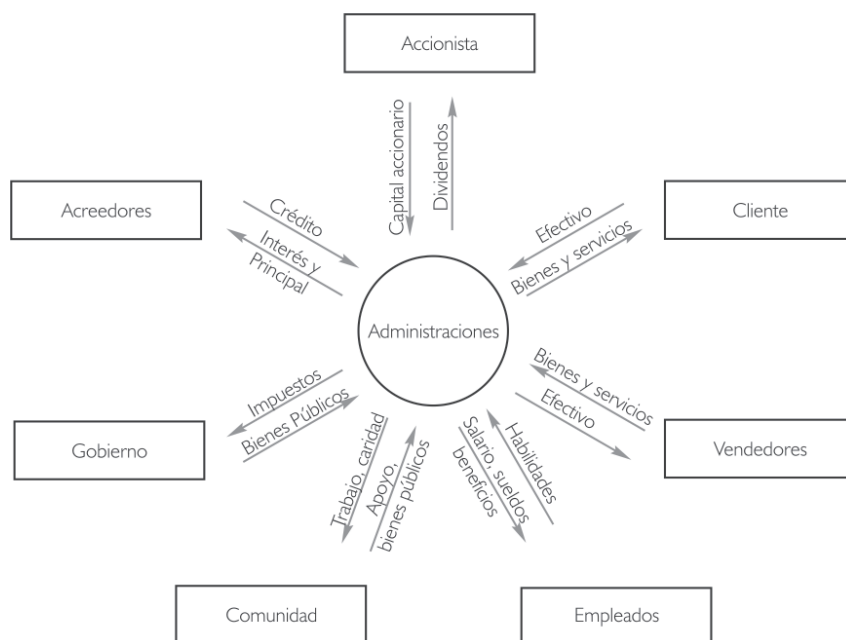


FIGURA 3.1 ESQUEMA PROCEDIMENTAL DE LA EMPRESA

Los administradores ocupan el centro en el esquema operativo de la empresa, pero no en el esquema económico. El funcionamiento de los mercados de factores reestructura las líneas del esquema de procedimientos hacia el esquema económico.

En términos de procedimientos, los administradores negocian las compras y los contratos laborales y giran los cheques para pagar a los empleados y los vendedores. Económicamente, sin embargo, ellos negocian con cada agente en nombre del resto y no en el suyo propio. El peso económico de los pagos de cada agente no recae solamente en el administrador, sino en todos los demás agentes. En el modelo de Alchian y Demsetz de una empresa clásica manejada por el propietario, el empresario se coloca en ambos centros, el de procedimientos y el económico.² Nuestra discusión, sin embargo, tiene que ver con la contabilidad y el control de las grandes empresas, las empresas abiertas.

La posición de los administradores en el centro de procedimientos de la empresa les proporciona un acceso privilegiado a la información acerca de las obligaciones contractuales y los derechos de los diversos

² Armen A. Alchian y Harold Demsetz, "Production Costs and Economic Organization," *The American Economic Review*, Vol. LXII, No. 5, (Diciembre 1972), pp. 777-795.

agentes, de los niveles actuales y esperados de cumplimiento de estos derechos y obligaciones, de la demanda futura de las contribuciones de los factores provistos por cada agente y de los cambios futuros en sus derechos. Este acceso a la información interna, proporcionada a menudo en forma de informes contables, crea problemas de selección adversa y riesgo moral por parte de los administradores.

El problema de selección adversa surge debido a que los administradores saben cosas sobre el entorno de trabajo que otros agentes, especialmente los accionistas, no saben. La selección adversa es la oportunidad que los administradores tienen para usar esta información en provecho propio. El problema de riesgo moral surge debido a que otros agentes no pueden ver gran parte de lo que hacen los administradores. El riesgo moral les permite a los administradores evadir sus responsabilidades.

Además de la selección adversa y el riesgo moral, los administradores podrían vender información interna de las empresas a sus competidoras para su ganancia personal. Por consiguiente, a los administradores les está prohibido compartir sus servicios con las empresas competidoras. Un administrador de una fábrica puede presidir el club de su vecindario, pero no le es permitido manejar la fábrica de un competidor. Este antiguo problema de los negocios propios del administrador, puede ser manejado por medio del diseño de un sistema de contabilidad con una jerarquía incorporada de controles internos, complementado con una auditoría externa realizada por agentes independientes y la revelación pública de los informes financieros.

Las formas de los contratos para los administradores

La naturaleza del trabajo de los administradores, el capital humano y la participación íntima en los contratos de los otros agentes hace que sea difícil hacer cumplir externamente el contrato del administrador. La capacidad externa de hacer cumplir los contratos mediante el sistema legal es posible cuando se dispone de información común acerca de las contribuciones de los agentes, los derechos y el cumplimiento del contrato. Las disputas legales se resuelven con base en el envío de documentos, facturas, contratos escritos, etc. Esto es fácil de hacer en cuanto a lo que respecta a los vendedores, clientes y, hasta cierto punto, a los empleados no administrativos. Se dispone de muy poca evidencia coherente acerca de las contribuciones de los administradores a la empresa. ¿Cómo pueden ser realizados los contratos con los administradores para que sean de autocumplimiento?

Un contrato de salario básico es simple. No depende ni de los esfuerzos ni de los resultados del administrador. Se utiliza, como se plantea en el capítulo 13, en las organizaciones de bienes públicos para compensar a los administradores, cuyos esfuerzos no son fáciles de medir.

Tal contrato es un instrumento motivador insuficiente, porque no se vincula el pago del administrador con su desempeño. Muchas de las organizaciones de bienes privados pueden poner en práctica un contrato de salario básico haciendo que parte de la compensación dependa en alguna medida de los resultados producidos por el administrador.

Pero ¿cómo pueden medirse los resultados? Ninguna medida individual de resultados es perfecta. Ninguna estadística de producción (p.e., el precio de la acción, los beneficios por participación, los retornos de la inversión, la participación en el mercado del producto, el flujo de dinero en efectivo, el crecimiento en las ventas o la reducción de costos) mide perfectamente el esfuerzo administrativo. Todas ellas dependen, por lo menos en parte, de factores fuera del control de los administradores específicos. Un segundo problema, igualmente significativo, es que la relación entre los esfuerzos administrativos y los resultados medidos es controlada por los administradores, por lo menos parcialmente, y es por lo tanto susceptible de manipulación. La inclusión de resultados o productos en las funciones de compensación no siempre sirve como un dispositivo efectivo de motivación para los administradores.

La parte formal de los contratos administrativos no establece las condiciones bajo las cuales es liquidado un administrador. El ser despedido implica la pérdida de la compensación, de los beneficios complementarios, de las bonificaciones y, posiblemente, de la reputación, lo que significa una reducción en el poder adquisitivo. Los trabajos administrativos raramente ofrecen estabilidad, el pago por el retiro no es cuantioso y el período de notificación previo al retiro del cargo frecuentemente no comprende más que unos pocos días. Incluso los "paracaídas de oro" que estuvieron en boga durante los años ochenta no le aseguran la permanencia en el cargo a los ejecutivos sénior. Los grandes beneficios por la ruptura del contrato prometidos bajo estos contratos administrativos son un mecanismo para inducir a la alta gerencia a comportarse de una manera adecuada, cuando la empresa es un objetivo para una adquisición y su trabajo está en peligro inminente. El continuar desempeñando sus deberes en la empresa bajo circunstancias inciertas es el primero de estos comportamientos deseables. Dejar el trabajo a cambio de un "paracaídas de oro", en lugar de usar el acceso privilegiado a información interna para emprender una

batalla contra los extraños, para aferrarse al trabajo, es la segunda. Permanece como una pregunta abierta saber qué tan efectiva es esta innovación en lograr su objetivo.

Otros agentes de la empresa tienen el poder para terminar de manera unilateral la relación contractual de un administrador con la empresa sin una razón justificada. Este poder es conocido y aceptado por los administradores y ayuda a balancear el poder que tienen mediante el acceso a prácticamente toda la información de la empresa.

La contabilidad desempeña una parte importante de tales contratos. Muchas de las tareas de planificación, coordinación y control de los administradores son llevadas a cabo mediante procedimientos contables (p.e., el presupuesto). Además, el sistema contable determina los recursos a que tienen derecho y por lo tanto determina su bienestar. El siguiente análisis del papel de la contabilidad en los contratos de los administradores provee una base para entender cómo los administradores eligen los sistemas contables.

Las preferencias de los administradores

Las preferencias de los administradores incluyen variables pecuniarias (como los salarios, las bonificaciones, los beneficios y las opciones) y también variables no pecuniarias (como el estatus, las oportunidades para mejorar, la flexibilidad en el trabajo, los riesgos y desafíos). Algunas de las variables no pecuniarias determinan la futura compensación pecuniaria.

El salario es la parte de la remuneración que depende de la continuación de la relación de trabajo. Sería raro un contrato administrativo en el que el salario no cuenta como una parte significativa de la compensación pecuniaria. La encuesta Towers-Perrin reveló que, en promedio, el salario considera la mitad de la compensación pecuniaria total de los gerentes generales de las grandes empresas de Estados Unidos.³

El componente salarial en la remuneración de los administradores confirma la dificultad de medir su contribución. El componente del beneficio, por otro lado, es manejado en consideración a la ley de impuestos y por la compleja interacción de las preferencias humanas por bienes y servicios frente al dinero. Esta interacción no se entiende aún claramente. La proporción de la compensación pecuniaria total, representada por beneficios complementarios, ha crecido considerablemente durante el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, en gran parte debido a las disposiciones favorables al ingreso otorgadas por la ley federal de impuestos.

³ "The Need for Greed", *The Economist* (4 Mayo 1996), p. 80.

Otros beneficios (p.e., la planificación financiera para los administradores) pueden ser entendidos en términos de costos de búsqueda y economías de escala, que están asociados con la compra de servicios y cuya calidad es difícil determinar. Una tercera clase de beneficios (p.e, la afiliación a un club) pueden no ser deseables por su valor directo pecuniario, pero son una señal de qué tan valioso considera la alta gerencia los servicios que un administrador presta a la compañía y qué tipos de promociones y asignaciones éste podría esperar en el futuro.

Aunque el costo de los beneficios no es difícil de determinar, no todos los beneficios se valoran por razones pecuniarias. Las interacciones de las preferencias humanas por dinero, bienes y servicios no se entienden claramente y a veces el comportamiento del agente, como administrador corporativo, es perturbado por las emociones, el sentido de autoestima y otras variables, no fácilmente incorporadas en el análisis económico. Pocos profesores universitarios estarían dispuestos a pagar 50 dólares extra al mes por una oficina más grande, o a pagarle 50 dólares a otro profesor a cambio de mudarse a una oficina más pequeña. Knetsch, Thaler y Kahneman dan algunos ejemplos interesantes de variables como estas.⁴

Para los ejecutivos jefes de las empresas inscritas en la Bolsa de Valores de New York, la Bolsa de Valores Americana y el NASDAQ National Market System, la compensación total media entre 1992 y 1993 fue de \$520.000 dólares. El salario medio, las bonificaciones y las opciones sobre acciones fueron de \$280.000, \$63.000 y \$13.000 dólares respectivamente. Noventa y uno por ciento de estas empresas tenían planes de opciones sobre acciones para los ejecutivos jefes. En 1995, el gerente general de US West, Inc. recibió \$760.000 dólares en salario, \$450.000 dólares en bonificaciones o compensación de incentivo de corto plazo (basado en el ingreso neto, el flujo de efectivo, el ingreso operacional, los logros estratégicos y las medidas cualitativas), un valor accionario restringido de \$2.083.292 dólares con dos años de restricción, y \$140.000 dólares en opciones sobre acciones en dinero con un término de diez años.⁵ Holthausen encontró que las fórmulas de bonificación están frecuentemente limitadas por un máximo y un mínimo y no hacen usualmente referencias explícitas (con la excepción de los GAAP*) a los métodos

4 J. Knetsch, R. Thaler, y D. Kahneman, "Reluctance to Trade: An Experimental Refutation of Coase's Theorem," Presented at Public Choice Economic Science Association Meeting, Tucson, Arizona, Marzo 1987.

5 Anish Shah, "Determinants of Managerial Compensation: A Focus on industry Effects and Shareholding Patterns," Carnegie Mellon University Working Paper (1996).

* GAAP en inglés Generally Accepted Accounting Principles. En español, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. [T.]

contables usados para computar las cifras contables utilizadas en el plan de compensación.⁶

La distinción entre el salario y la bonificación no es tan clara como podría parecer inicialmente. El salario en sí mismo puede ser pensado como una recompensa basada en el desempeño, en el sentido que los administradores con un desempeño poco satisfactorio serían despedidos de sus trabajos. Además, incluso ante la ausencia de bonificaciones, un mejor desempeño podría representar la promesa de un salario mayor o la promoción a una posición de mayor responsabilidad. Sin embargo, ni la pérdida de un trabajo, ni la promoción o un mayor salario son consideradas como una función explícita de alguna variable de desempeño conocida por el administrador. Entonces la diferencia entre el salario y la bonificación es un asunto de grado, respecto a la cual la relación entre la compensación y el desempeño está explícitamente especificada por una función que puede ser de *conocimiento común* entre los administradores. Las funciones de bonificación normalmente usadas son en parte lineales en las medidas de desempeño.

Las bonificaciones de los administradores dependen del desempeño y de las variables del entorno. El valor de una variable, para este propósito, depende de qué tanta información contenga acerca del esfuerzo no observado de los administradores. Dicho de modo general, las variables que son afectadas por tal esfuerzo son las mejores. Se puede decir que estas variables son controladas por los administradores. Por ejemplo, el volumen de ventas contiene información acerca de los esfuerzos del administrador de mercadeo. Sin embargo, el crecimiento en el PNB, que no es controlado por el administrador de mercadeo, también contiene información sobre el esfuerzo del administrador, cuando es evaluado de manera conjunta con el volumen de ventas. Si un gerente de mercadeo es responsable por la reducción de las ventas en un 10 por ciento durante una recesión en la que las ventas de la industria se redujeron en un 20 por ciento, se puede sacar justificadamente una conclusión favorable acerca del esfuerzo no observable de ese gerente. Entonces, con el propósito de determinar la bonificación, las variables no controladas, como el PNB y la competencia, pueden ser tratadas como variables de entorno.

La cantidad de información que una variable de desempeño contiene acerca del esfuerzo administrativo puede ser evaluada por la correlación

⁶ Robert W. Holthausen, "Evidence of the Effect of Bond Covenants and Management Compensation Contracts on the Choice of Accounting Techniques: The Case of Depreciation Switchback," *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3 (1981), pp.73-109.

entre el esfuerzo y los resultados, mientras que las variables de entorno permanecen constantes. Por otro lado, el valor informativo de una variable de entorno puede ser evaluado por el cambio en esta correlación, cuando el valor de la variable de entorno se modifica.

Las variables de entorno no se usan para evaluar a los administradores tan frecuentemente como podría hacerse. Sin embargo, el desarrollo de la teoría del portafolio ha introducido nuevas variables de entorno (p.e., el desempeño del mercado, el riesgo de mercado del portafolio) para el proceso de evaluar el desempeño de los administradores del portafolio. El efecto de este cambio ha sido una revolución en la manera como los fondos mutuos funcionan, porque los administradores del fondo son ahora evaluados no sobre la base de su retorno total, sino sobre la base de cómo se compara ese retorno con el de otros portafolios de riesgo comparable.

No obstante este desarrollo, ha habido un pequeño progreso en evaluar estadísticamente la utilidad de diversas variables en la valoración del desempeño administrativo. Muchos esquemas para la evaluación de los administradores son desarrollados mediante la intuición y el juicio. Las variables contables frecuentemente usadas incluyen las ventas, la producción, los costos, los beneficios, las tasas de retorno, las ganancias por cada acción, la participación en el mercado y las tasas de cambio de estas variables. El precio de la acción y el cambio en el precio de la acción son las variables basadas en el mercado que comúnmente se utilizan.

Aunque las "bonificaciones" raramente son negativas, los administradores comparten un elemento de riesgo que está asociado con las operaciones de la empresa mediante la variabilidad de las bonificaciones. La participación en un plan de una opción sobre la acción tiene un efecto similar. El riesgo compartido con los administradores podría tener sólo un efecto insignificante en el riesgo corrido por los accionistas, pero los efectos motivadores de riesgo compartido en el comportamiento administrativo son substanciales. Las características de riesgo compartido de los contratos administrativos son guiadas no tanto por los deseos de los accionistas de reducir su propio riesgo, como por la necesidad de obtener el esfuerzo creativo de los administradores.

Sin embargo, existe un límite en el cual, al conferir derechos de propiedad a los administradores, se ayuda a alinear sus motivaciones con las de los accionistas. Una gran cantidad de acciones no diversificadas e ilíquidas en manos de los administradores puede disuadirlos de tomar riesgos que sean aceptables para los accionistas. Este problema puede ser mitigado dando opciones sobre acciones, en lugar de dinero, a los administradores.

Si el precio de la acción excede el precio especificado, los administradores pueden obtener beneficios, ejerciendo sus opciones sin tener que asumir las pérdidas asociadas con la disminución de los precios en las participaciones de acciones que poseen.

Además de los componentes explícitos (p.e., salario, bonificaciones y beneficios), los contratos administrativos pueden incluir elementos implícitos, que pueden ser igualmente importantes para los administradores. Primero, las condiciones de terminación del contrato son raramente especificadas. Segundo, la oportunidad para el crecimiento personal y el avance significan altas compensaciones y beneficios en el futuro. Éstas son tan importantes como las compensaciones actuales para los administradores que ven a largo plazo y, por lo tanto, afectan la selección entre contratos alternativos. Las asignaciones riesgosas y la oportunidad para ejercer la discreción y la creatividad dan a los administradores la oportunidad de construir su reputación. La reputación es la moneda para realizar transacciones comerciales en los mercados administrativos internos y externos. Los trabajos que ayudan a desarrollar las habilidades transferibles son atractivos, pues hacen más fácil encontrar otro trabajo. El poder —la oportunidad para dirigir las acciones de otros— puede también atraer a alguien a optar por un trabajo. Sin embargo, en las empresas comerciales, la compensación y el poder están tan estrechamente relacionados que es difícil determinar cuál es la variable principal y cuál la variable substituta.

Algunos aspectos de los contratos administrativos están regidos por las leyes de impuestos, no por los incentivos. A través de la elaboración cuidadosa de los planes de compensación, una empresa puede transferir efectivamente al gobierno una parte de la carga que le significa el pago de los administradores.⁷ Las opciones sobre acciones no calificadas, las acciones restringidas, las acciones fantasmas, las apreciaciones de derechos de acciones, o las bonificaciones relacionadas con el desempeño, han recibido un tratamiento impositivo favorable por las leyes federales de impuestos a los ingresos en varias épocas. Las empresas tienen razones tributarias para usar estos planes, aun cuando no proveen asistencia para la motivación y evaluación de los administradores.

Por otro lado, las empresas no tienen razones económicas para usar muchos de los planes de seguros, que son tributariamente neutros, ni los planes de pago de sueldo o salario diferidos, que son tributariamente

⁷ Merton H. Miller y Myron S. Scholes, "Executive Compensation, Taxes and Incentives," en William F. Sharpe y Cathryn M. Cootner, eds., *Financial Economics: Essays in Honor of Paul Cootner* (Englewood Cliffs, N.J.; Prentice-Hall, 1982), pp. 179-201.

desventajosos, a menos que esto se justifique por las consecuencias sobre los incentivos. Por consiguiente, se puede asumir que ciertos esquemas de compensación van a ser escogidos únicamente por sus consideraciones como incentivos, si no ofrecen ventajas tributarias.

Los contratos de los administradores de alto, medio y bajo nivel

Así como una empresa puede ser vista como un conjunto de contratos, cada subsidiaria, división o planta de una empresa puede también ser vista como un conjunto más pequeño de contratos o una subempresa. La posición del director de la subempresa es estructuralmente similar a la posición del CEO de la empresa. Mientras que el capital accionario de la empresa es provisto por un cuerpo disperso de accionistas, la posición del proveedor del capital en la subempresa, usualmente de todo el capital, es ocupada por el superior inmediato del director de la subempresa. Una subsidiaria de una corporación abierta es como una empresa cerrada, pero que no es independiente. El superior del administrador de la subsidiaria ocupa la posición de los accionistas controladores y de los banqueros de esta subempresa. La empresa en su totalidad puede ser pensada como un conjunto de jerarquías, cada una paralela a las demás, e incluida en la jerarquía administrativa de la empresa (ver Figura 3.2).

La subempresa (el dominio de responsabilidad de los administradores de bajo nivel) obtiene muchos de sus recursos directamente de los mercados externos, y el costo de estos recursos es rápidamente determinable. Los sueldos de los trabajadores, las tasas de utilidad y los precios de los materiales son ejemplos de estos costos. Algunos productos de la subempresa pueden ir directamente a los mercados externos, donde los precios de mercado están disponibles para calcular su valor. Cuando hay transferencias de recursos entre las subempresas, su valor debe calcularse en términos de medidas físicas, como ventas o unidades de la producción, o por pseudoprecios internamente generados.

El problema de la baja observabilidad de las contribuciones administrativas está presente también en la subempresa. La valoración del desempeño de estos administradores también requiere la especificación de una variable o variables mensurables que puedan usarse como una medida del esfuerzo administrativo. Una gran parte del sistema de contabilidad administrativa se diseña para alcanzar esta meta. El costo de la producción, los precios de transferencia y la presupuestación son algunos de los aspectos de la contabilidad usados para medir el desempeño de los administradores de las subempresas. Permítanme ilustrarlo con unos ejemplos.

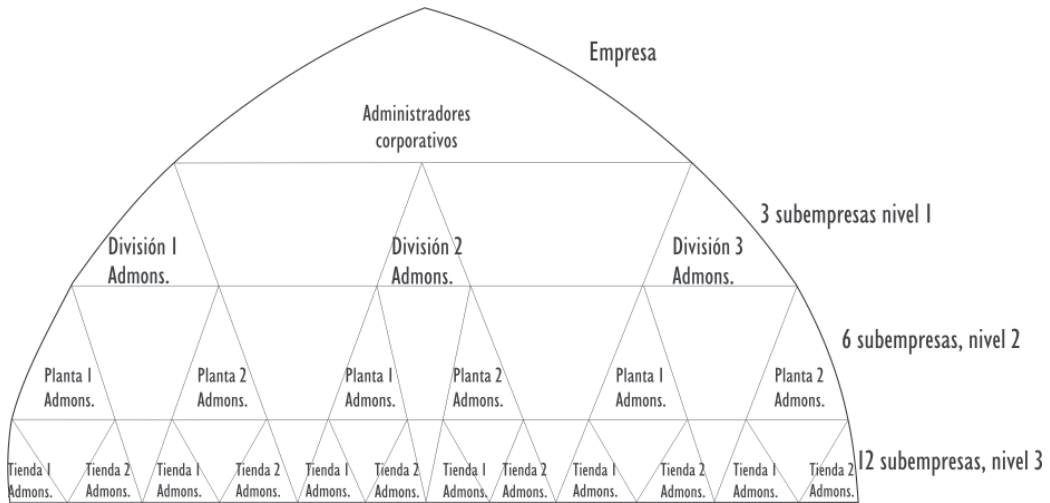


FIGURA 3.2. JERARQUÍA DE LOS ADMINISTRADORES Y LAS SUBEMPRESAS EN UNA EMPRESA

Considere el director de la División 1 en la Figura 3.2. Suponga que esta división compra fuerza de trabajo y materiales para producir repuestos y envía estos repuestos a la División 2. Para examinar el sistema de control de los administradores de las Divisiones 1 y 2, se puede formular la pregunta, por qué estas dos divisiones no se desenvuelven como empresas libres e independientes. Podemos analizar el sistema de control únicamente en el contexto de una respuesta válida a esta pregunta.

Primero, suponga que las partes manufacturadas por la División 1 son comercializadas en un mercado competitivo perfecto. Siguiendo la explicación de Coase, de la naturaleza de la empresa, no hay ninguna razón *económica* para que las dos secciones sean incluidas dentro de una sola empresa bajo estas circunstancias, pues no se ahorra ni se elimina ningún costo de transacción de mercado mediante el reemplazo del intercambio de mercado por una acción administrativa.⁸ De hecho, Hirschleifer propuso el precio de mercado como una solución al problema de la determinación del precio de transferencia (precio por el cual el producto es vendido por la División 1 a la División 2).⁹ Esta solución es aplicable únicamente cuando el problema es económicamente trivial.

⁸ Ronald H. Coase, "The Nature of the Firm," *Economica, New Series* vol. 4 (Noviembre 1937), pp. 386-405.

⁹ Jack Hirschleifer, "Economics of the Divisionalized Firm," *Journal of Business* (Abril 1957), pp. 96-108.

Segundo, suponga que el mercado para las partes manufacturadas por la División 1 tiene imperfecciones significativas o no da abasto. Si el costo de aventurarse en intercambios de mercado para estas partes (p.e., vendiendo, anunciando, negociando, comprando, haciendo investigaciones de crédito) puede ser reducido reemplazando la transacción del mercado por una acción administrativa, se tendría una racionalidad para integrar a las dos organizaciones en divisiones de una sola organización. Por supuesto, el costo de administración no sería cero. En lugar de incurrir en los costos del intercambio de mercado, la empresa incurrirá ahora en los costos de la administración central y la recolección de información de las divisiones y la comunicación hacia ellas. La empresa debe pagar el costo de crear y administrar un sistema de control para los administradores que dirigen las dos divisiones. Más importante aún es que los administradores de la división usarían la información que ellos poseen en su propio provecho, y no es posible garantizar que siempre tomen en conjunto decisiones en beneficio de los mejores intereses de la empresa, causando el costo de suboptimalidad a la empresa. Hay una racionalidad económica para combinar las dos divisiones en una sola empresa, cuando la suma de todos estos costos excede el ahorro del costo de intercambio de mercado generado por la integración de las dos divisiones.

El problema de la fijación de precios de transferencia se plantea a menudo de una manera que hace caso omiso a las circunstancias que dan origen al problema inicial. ¿Por qué se permitió a las dos divisiones actuar independientemente de un modo descentralizado si ya ha sido determinado que éste no es el modo más económico de funcionamiento para ellas? La integración de las dos divisiones en una sola empresa se plantea sobre la base de que el costo de los intercambios de mercado entre ellas será mayor que los costos administrativos y los costos de agencia. Después de integrar dos divisiones bajo esta racionalidad, uno no debe darse la vuelta y desear que se distancien los costos administrativos y de agencia mediante una solicitud realizada a un menos costoso pero inexistente sistema de intercambios de mercado.

Los sistemas de contabilidad administrativa generan pseudoprecios con el propósito de rastrear los flujos de recursos de y hacia el área de control de varios administradores. Vincular los precios a los flujos de recursos hace posible agregar recursos heterogéneos para construir medidas de desempeño de los administradores individuales.

La dependencia de las medidas de desempeño de los administradores individuales, en los pseudoprecios, en lugar de los precios de mercado, varía.

La construcción y uso de pseudoprecios en el control administrativo es una solución práctica para el problema de la imperfección e insuficiencia en los mercados de factores relevantes, cuando el uso del sistema de precios es costoso. El principal factor subjetivo en la evaluación de estos administradores radica en qué tanto la producción o los resultados son atribuibles a factores que están fuera de su control.

Los análisis formales de los modelos de agencia de un solo período revelan situaciones en las que es Pareto superior (mejor para algunos sin ser peor para nadie) el incluir variables no controladas en la determinación de las recompensas a los administradores, cuando tales variables contienen información sobre el entorno local afrontado por los administradores. Tales resultados han sido utilizados para criticar el control como un criterio válido para seleccionar la función de compensación administrativa. También han sido criticados por la generalización en situaciones complejas, no consideradas por el modelo simple de agencia.¹⁰ Hay algo de verdad en ambos argumentos. Raramente se encuentran funciones de compensación administrativa basadas solamente en el desempeño individual. Incluso es improbable que el administrador supereficiente de una empresa de fundición reciba una bonificación generosa. Por otro lado, los argumentos de los libros de texto de control tienen que ser vistos como argumentos para destacar el control y no como argumentos para la completa eliminación de las variables no controladas de la función de compensación.

Debido a que los productos o servicios de la empresa son vendidos en mercados externos, el valor de la producción del área controlada por la alta gerencia es prontamente determinado a partir de los datos de la transacción. Sin embargo, es difícil separar la contribución a esta producción de la alta gerencia de la contribución de sus subordinados. Esta dificultad en evaluar el desempeño individual de la alta gerencia se soluciona haciéndolos completamente responsables para contratar, despedir, promover y evaluar a sus administradores subordinados, y por la evaluación de la alta gerencia con base en las medidas brutas de producción como ventas, beneficios y, en cierto grado, el precio de la acción. Su control discrecional sobre el sistema contable que mide ventas y beneficios, entre otros, es limitado por la auditoría independiente externa.

¹⁰ Joel S. Demski, "Uncertainty and Evaluation Based on Controllable Performance," *Journal of Accounting Research*, Vol. 10. (Otoño 1976), pp. 230-245; S. Baiman y Joel S. Demski, "Economically Optimal Performance Evaluation and Control Systems," *Journal of Accounting Research*, (Suplemento 1980), pp. 184-220; S. Baiman, "Agency Research in Managerial Accounting; A Survey," *Journal of Accounting Literature*, Vol. 1 (1982), pp. 154-213; y Robert S. Kaplan, *Advanced Management Accounting* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1982).

La evaluación de los administradores medios es más difícil porque ni los recursos que entran en su área de responsabilidad (desde los administradores de nivel bajo) ni los recursos que dejan esta área (que ellos proporcionan a la alta gerencia) son normalmente medidos mediante los mercados externos. El efecto del esfuerzo de un administrador individual en el ingreso total y el precio de la acción de la empresa es pequeño y los incentivos basados en estas medidas por sí solas inducen al problema del "viaje gratis"* . Es un desafío diseñar un entorno de autocumplimiento para tal tipo de administradores. Los esquemas de precios de transferencia y de evaluación del desempeño de las divisiones, así como del rendimiento del capital invertido, se diseñan para alcanzar este fin, proporcionando medidas contables para las variables del mercado inexistentes.

Resumen

Los administradores ocupan una posición especial en los contratos. Como agentes, ellos tienen características importantes. La dificultad de medir su contribución y el contacto directo que ellos tienen con todas las otras clases de agentes conduce a distintas formas contractuales para los administradores. El sistema de control interno de la empresa está dirigido por la necesidad de diseñar contratos ejecutables para cada administrador de la jerarquía.

En el capítulo siguiente examinaremos el papel de los administradores en la toma de decisiones contables. La medida del ingreso y su relación con los contratos administrativos será discutida en el capítulo 5.

Lecturas adicionales

- Antle, Rick y Joel S. Demski. "The Controllability Principle in Responsibility Accounting." *The Accounting Review*, Vol. 63 (Octubre 1988), pp. 700-718.
- Baiman, Stanley, David F. Larcker y Madhav V. Rajan. "Organizational Design for Business Units." *Journal of Accounting Research*, Vol. 33, No. 2 (Otoño 1995), pp. 205-230.
- Baker, George, Michael Gibbs y Bengt Holmstrom. "Hierarchies and Compensation: A Case Study." *European Economic Review*, Vol. 37 (1993), pp. 366-378.
- Baker, George, Michael Gibbs y Bengt Holmstrom. "The Internal Economics of the Firm: Evidence from Personnel Data." *Quarterly Journal of Economics* 1994, Vol 109, No. 4, pp. 881-919.
- Banker, Rajiv y Srikant Datar. "Sensitivity, Precision, and Linear Aggregation of Signals for Performance Evaluation." *Journal of Accounting Research*, Vol. 27, No. 1 (Primavera 1989), pp. 21-39.
- Chen, Kevin C. W. y Chi-Wen Jevons Lee. "Executive Bonus Plans and Accounting Trade-Offs: The Case of Oil and Gas Industry." *Accounting Review*, Vol. 70, No. 1 (Enero 1995), pp. 91-112.
- Clinch, Greg. "Employee Compensation and Firms' Research and Development Activity." *Journal of Accounting Research*, Vol. 29 (1991), pp. 59-78.
- Cyert, Richard M. y Praveen Kumar. "On the Determination of Top Management Compensation." Carnegie Mellon University Working Paper, 1996.

* En inglés free rider. [T.]

- Demski, Joel S. y D. Sappington. "Hierarchical Structure and Responsibility Accounting." *Journal of Accounting Research*, Vol. 27 (Primavera 1989), pp. 40-58.
- Ellig, B. *Executive Compensation: A Total Pay Perspective*. New York: McGraw-Hill, 1982.
- Garner, S. P. *Evolution of Cost Accounting to 1925*. Montgomery: University of Alabama Press, 1954.
- Gibbons, R. y Kevin Murphy. "Optimal Incentive Contracts in the Presence of Career Concerns-Theory and Evidence." *Journal of Political Economy*, Vol. 100 (1992), pp. 468-505.
- Gibbs, Michael. "Incentive Compensation in a Corporate Hierarchy." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19 (1995), pp. 247-277.
- Grossman, Sanford J. y Oliver Hart. "An Analysis of Principal-Agent Problem." *Econometrica*, Vol. 51 (Enero 1983), pp. 7-45.
- Groves, T. y M. Loeb. "Incentives in a Divisionalized Firm." *Management Science*, Vol. 25 (Marzo 1979), pp. 221-230.
- Harris, Milton y Artur Raviv. "Some Results on Incentive Contracts with Application to Education and Employment, Health Insurance and Law Enforcement." *American Economic Review*, Vol. 68 (Marzo 1978), pp. 20-30.
- Harris, Milton, Charles Kriebel y Artur Raviv. "Asymmetric Information, Incentives and Intrafirm Resources Allocation." *Management Science*, Vol. 28 (Junio 1982), pp. 604-620.
- Healy, Paul M., S. Kang y K. G. Palepu. "The Effect of Accounting Procedure Changes on CEO's Cash Salary and Bonus Compensation." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 9 (1987), pp. 7-34.
- Hewitt Associates. *An Overview of Productivity-Based Incentives*. Lincolnshire, Ill.: Hewitt Associates.
- Hirshleifer, Jack. "On the Economics of Transfer Pricing." *Journal of Business* (Julio 1956), pp. 172-184.
- Holthausen, Robert W., David F. Larcker y Richard G. Sloan. "Business Unit Innovation and the Structure of Executive Compensation." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19 (1995), pp. 279-313.
- Jensen, Michael C. y Kevin Murphy. "It's Not How Much you pay But How." *Harvard Business Review* (Mayo-Junio 1990), pp. 138-153.
- Lambert, Richard A. y David F. Larcker. "Golden Parachutes. Executive Decision-making and Shareholder Wealth." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7 (1985), pp. 179-203.
- Lambert, Richard A. y David F. Larcker. "An Analysis of the Use of Accounting and Market Measures of Performance in Executive Compensation Contracts." *Journal of Accounting Research*, Vol. 25 (Suplemento 1987), pp. 85-125.
- Lawler, E., III. *Pay and Organizational Effectiveness: A Psychological View*. New York: McGraw-Hill, 1971.
- March, James G. y Herbert A. Simon. *Organizations*. New York: Wiley, 1958.
- Melumad, Nahum, D. Mookherjee y S. Reichelstein. "Hierarchical Decentralization of Incentive Contracts." Working Paper, 1991.
- Melumad, Nahum, D. Mookherjee. y S. Reichelstein. "A Theory of Responsibility Centers." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 15, No. 4 (1992), pp. 445-484.
- Milkovich, George T. y Alexandra K. Wigdor. Eds. *Pay for Performance: Evaluating Performance Appraisal and Merit Pay*. Washington. D.C.: National Academy Press, 1991.
- Mintzberg, H. *The Nature of Managerial Work*. New York: Harper and Row, 1973.
- Murphy, Kevin. "Corporate Performance and Managerial Remuneration." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 7(1985), pp. 11-42.
- Murthy, K. R. S. *Corporate Strategy and Top Executive Compensation*. Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1977.
- Natarajan, Ramachandran. "Stewardship Value of Earnings Components: Additional Evidence on the Determinant of Executive Compensation." *Accounting Review*, Vol. 71, No. 1 (Enero 1996), pp. 1-22.
- Rosen, Sherwin. "Authority Control and Distribution of Earnings." *Bell Journal of Economics*, Vol. 13 (1982), pp.311-323.
- Rosen, Sherwin. "Contracts and the Market for Executives." En L. Wernin and H. Wijkander, eds. *Contract Economics* (Oxford Basil Blackwell, 1992).
- Scholes, Myron y Mark Wolfson. *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*. Englewood-Cliffs. N.J.: Prentice-Hall, 1992.
- Shah, Anish. "Directors' Incentives and CEO Compensation." Carnegie Mellon University, Working Paper, 1996.

- Simon, Herbert A. *Centralization versus Decentralization in Organizing the Controller's Departments*. New York: Controllorship Foundation (ahora, Financial Executives Research Foundation) 1954.
- Sloan, Richard G. "An Empirical Examination of the Role of Accounting Earnings in Top Executive Compensation Contracts." University of Rochester, Working Paper, 1991.
- Solomons, David. *Divisional Performance: Measurement and Control*. New York: Financial Executives Research Foundation, 1965, 2a ed. Markus Weiner Publishing, 1985.
- Stedry, Andrew C. *Budget Control and Cost Behavior*. Englewood Cliffs. N.J.: Prentice-Hall, 1960.
- Stern, Joel, G. Siewan. y D. Chew. ed. *Corporate Restructuring and Executive Compensation*. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1989.
- Vancil, Richard F. *Decentralization: Managerial Ambiguity by Design*. Homewood. Ill.: Dow Jones-Irwin, 1979.
- U.S. General Accounting Office. *A Two Year Appraisal of Merit Pay in Three Agencies*. Washington. D.C., U.S. Government Printing Office, 1984.
- Wallace, M. *Reward and Renewal: America's Search for Competitive Advance Thought Alternative Pay Strategies*. American Compensation Association, 1990.
- Waller, William S. y Rachel A. Bishop. "An Experimental Study of incentive Pay Schemes. Communication and Intrafirm Resource Allocation" *Accounting Review*, Vol. 65, No. 4, (Octubre 1990), pp. 812-36.
- White, W. *Money and Motivation*, New York: Harper and Row, 1955.

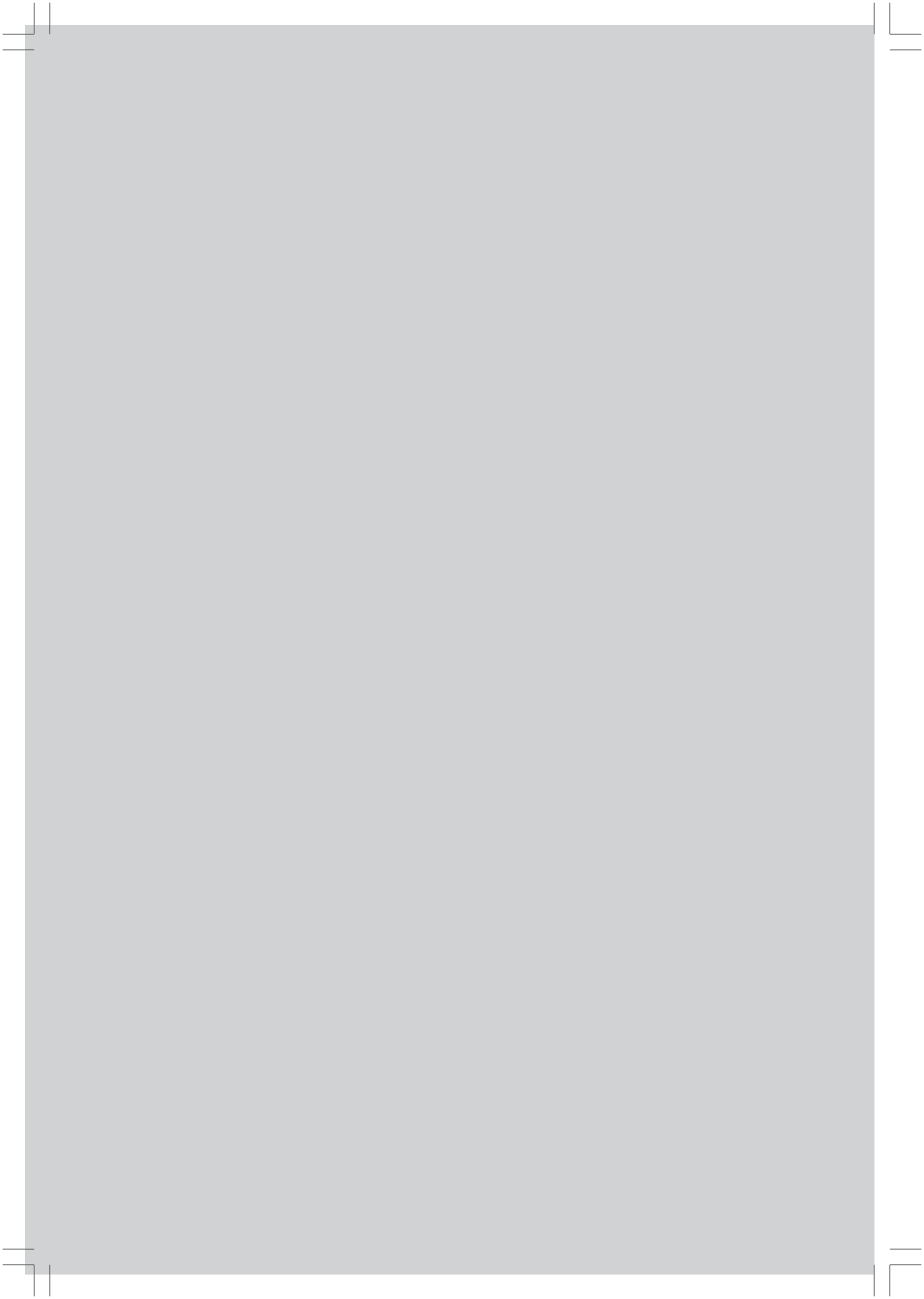
Ejercicios y problemas

1. ¿Qué hay de especial en que los administradores sean agentes contratantes en una organización?
2. ¿Qué características especiales se introducen en los contratos administrativos por la falta de habilidad de las organizaciones para hacer cumplir los contratos laborales de los empleados? (Los empleados siempre pueden renunciar a un trabajo.)
3. ¿Qué es el capital humano administrativo? ¿Este decrece o se incrementa cuando los administradores trabajan? ¿Cuáles son las consecuencias de este cambio en la forma como son diseñados los contratos de los administradores?
4. "Mi conocimiento es mi mayor activo". Sin embargo, a diferencia de otros activos, es difícil vender el conocimiento en una suma determinada y convertirlo en dinero en efectivo. ¿Cuáles son las consecuencias de esta característica, en la manera como los administradores se comportan?
5. Para inducir a los administradores a trabajar arduamente, su salario, las bonificaciones, las opciones sobre acciones, los ahorros y la continuación en el empleo están frecuentemente atadas a varias medidas de desempeño financiero (p.e., el ingreso, la tasa de retorno o los precios de la acción) de la empresa. ¿Cuál es el efecto de esta ausencia de diversificación en la congruencia entre las metas de los administradores y las de los accionistas?
6. Consiga el informe financiero de una corporación abierta y examine el contrato de compensación de su gerente. ¿Cuáles son las variables

que determinan la compensación del CEO? ¿Quién mide estas variables y cómo? Identifique cada variable como una entrada (del administrador) o como una variable producto. ¿Cuántas variables de entrada identifica usted? ¿Por qué?

7. “Los administradores están en el centro procedimental, mas no en el centro económico de una organización.” Explique esta frase con ejemplos. ¿Está de acuerdo?
8. Las organizaciones que están en competencia pueden compartir los clientes, los vendedores, aun los empleados, pero raramente comparten administradores sénior. ¿Por qué?
9. Diseñe tres diferentes contratos administrativos que contengan compensación por desempeño. Pronostique y compare el entorno del administrador, bajo cada uno de los tres contratos y un cuarto contrato con salario fijo.
10. ¿Puede usted especificar las circunstancias bajo las cuales una empresa querría usar cada uno de los contratos especificados en la respuesta a la pregunta 9?
11. Especifique tres diferentes medidas de desempeño administrativo. ¿Cuáles serían las consecuencias de recompensar al administrador sobre la base de cada medida?
12. ¿Por qué las condiciones bajo las cuales los administradores sénior pierden sus trabajos son frecuentemente dejadas a discreción de sus superiores? ¿Por qué no están especificadas en sus contratos?
13. “El presupuesto es el contrato del administrador”. Comente.
14. Como administrador, ¿cuáles son los atributos positivos o negativos por los que usted se preocupa en su trabajo? ¿Cómo usan las organizaciones cada atributo para diseñar los trabajos?
15. ¿Bajo qué condiciones tiene sentido hacer que las compensaciones administrativas dependan de variables que están fuera del control del administrador?
16. Hacer que las compensaciones contingentes administrativas formen parte del desempeño motiva a los administradores a tener un buen desempeño. Sin embargo, también les confiere un gran riesgo que puede no ser de su agrado. ¿Cómo hacen las organizaciones para balancear estas dos consideraciones en la elección de las funciones de compensación administrativa?
17. ¿Cómo distingue usted aquellos aspectos de la compensación administrativa que son inducidas por leyes de impuestos de aquellas diseñadas como incentivos para los administradores?

18. ¿Cuándo tiene sentido económico para dos secciones o divisiones de una empresa el ser parte de otra empresa (a diferencia de ser empresas independientes)? Analice los costos organizacionales y los beneficios de la integración.
19. ¿Cuál es el papel de los precios de transferencia en las organizaciones estructuradas en divisiones? ¿Por qué no debemos usar siempre los precios de mercado como precios de transferencia?
20. “La evaluación de los administradores medios en una organización es más difícil.” Explique por qué o por qué no.
21. Compare las ventajas y desventajas de utilizar medidas unicriterio y multicriterio para la evaluación de los administradores.
22. ¿Cuáles son las ventajas o desventajas de definir el trabajo de un administrador de tal manera que incluya diversas tareas (en oposición a las tareas uniformes)?



4

Los administradores y las decisiones contables

La contabilidad y el control se extienden desde la recolección de los datos de la empresa hasta los informes de desempeño de los administradores, la revelación pública y los informes financieros auditados. Cuando los promotores de una empresa eligen una forma de organización (p.e., la propiedad, la sociedad, la cooperativa, la empresa abierta o cerrada, o de responsabilidad limitada) también eligen el régimen legal y contable aplicable a ella. La decisión de negociar en la bolsa de Estados Unidos implica la disposición, por parte de los agentes de la empresa, de llevar la contabilidad y el control de acuerdo con los requisitos de la Securities and Exchange Comisión - SEC.*

Dentro de los límites definidos por la forma organizacional, los administradores de la empresa especifican los detalles de la contabilidad y el control. Otros agentes participan en el proceso indirectamente. Lo que elijan los administradores afecta a otros agentes y las reacciones de estos últimos los afecta también a ellos. Por tanto, los administradores deben tener en cuenta los efectos de sus decisiones sobre los demás agentes. Además, los administradores participan activamente en el proceso de cambiar el régimen legal y contable aplicable en el plano local, nacional e internacional.

En este capítulo examinaremos una gran variedad de decisiones contables que hacen los administradores y revisaremos algunas características sobresalientes de la contabilidad, en términos de la teoría contractual. Además, miraremos las consecuencias que tienen las decisiones contables para los administradores y la parte del comportamiento administrativo que es observada por otros agentes de la empresa. Las interacciones entre las elecciones contables y la regulación serán discutidas en los capítulos 11 y 12.

* En adelante SEC. [T.]

La jerarquía de las decisiones contables

En el extremo inferior de la jerarquía de las decisiones contables están las decisiones habituales, concernientes a la clasificación de las transacciones específicas, como un gasto frente a la capitalización de un gran trabajo de reparación en la empresa. En el otro extremo están las decisiones menos habituales, con implicaciones en el largo plazo, como las decisiones sobre el papel que desempeñan los administradores para establecer las normas contables y de auditoría. Revisemos el contexto de una serie de decisiones como estas.

Decisiones discrecionales sobre los gastos y capitalización de los costos

Los administradores tienen un acceso único a la información sobre las probables causas y consecuencias de los gastos. Como los otros agentes no lo saben, los administradores crean “hechos” cuando clasifican las transacciones, que sin ambigüedad alguna se relacionan en una u otra cuenta, del limitado número de cuentas finitas que hay en los libros de la empresa. Los cuestionamientos acerca de la clasificación aparecieron tempranamente en la historia de las corporaciones abiertas de Estados Unidos. A mediados del siglo dieciocho, los administradores del ferrocarril ejercían una discreción amplia sobre cuáles costos de construcción eran cargados al gasto y cuáles costos de operación eran capitalizados.¹

Los administradores también eligen la clasificación contable de los hechos inusuales para los cuales la empresa no tiene ninguna política definida. Es difícil diferenciar entre sí con precisión las mejoras de capital, las reparaciones, las revisiones, las reconstrucciones, los salvamentos y los mantenimientos. Los administradores tienen discreción acerca del momento oportuno para reconocer una transacción. Incluso las pequeñas decisiones que incluyen transacciones pueden tener un gran efecto acumulativo en los estados financieros.

Las elecciones de gasto o capitalización de los administradores dependen de la forma de sus contratos, de sus horizontes de decisión y del lugar que ocupan en la jerarquía administrativa. Según la regla del excedente preciso y lo establecido por la Ley de la Conservación del ingreso contable no descontado (ver capítulo 5), todos los cambios en el capital accionario de los dueños, excepto las transacciones con los accionistas, deben circular a través del estado de resultados. Imputar un ítem de costo, en lugar de

¹ Alfred D. Chandler Jr., *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1977), pp. 110-115.

capitalizarlo, desplaza el ingreso contable del período actual a un período contable futuro, sin cambiar el ingreso total durante la vida de la empresa. También reduce la valoración contable de activos de la subempresa y la tasa de retorno contable sobre la inversión para el período vigente, a cambio de una tasa de retorno más alta en el futuro. Los administradores, cuya compensación depende contingentemente del ingreso de corto plazo o de la tasa de retorno, probablemente estarán a favor de escoger la capitalización de costos dentro del rango de discreción apropiado.

En la proclividad administrativa, al capitalizar, reinan tres fuerzas compensatorias. Primera, los planes de compensación inducen a los administradores a suavizar las medidas de su desempeño a través del tiempo y una política única de costos de capitalización los priva de un instrumento para suavizar el ingreso. En segundo lugar, los planes de compensación tratan de prolongar el horizonte de las decisiones administrativas, usando mecanismos como opciones sobre acciones restringidas concedidas a la jerarquía administrativa y la presupuestación multiperíodo en los niveles más bajos. El aplazamiento del reconocimiento del costo llega a ser menos importante cuando el horizonte de decisión se hace más largo. Tercera, la auditoría interna y externa limita lo que los administradores pueden capitalizar.

Las estimaciones contables

Los administradores estiman muchas magnitudes económicas para los libros contables. Las provisiones para cuentas de difícil cobro, los costos de obligaciones sobre títulos valores, el valor realizable neto de los subproductos, la vida útil, el valor de salvamento de la planta y los equipos, son ejemplos de estas estimaciones. Una vez consignadas en los libros, algunas estimaciones sólo pueden cambiarse con una justificación substancial, lo que limita la flexibilidad administrativa. Otras estimaciones, en cambio, permiten un mayor grado de flexibilidad a los administradores.

Un buen ejemplo lo constituye la crisis de la industria de ahorro y crédito en Estados Unidos a mediados de los años ochenta, provocada por grandes deudas irre recuperables, combinadas con provisiones inadecuadas para cubrir esas deudas en los estados financieros. En otras industrias, los auditores independientes pueden proporcionar restricciones efectivas para esos casos. En Estados Unidos, la vigilancia de los bancos es compartida por el Banco de la Reserva Federal, por el Controller of Currency, la Federal Deposit Insurance Corporation, los reguladores estatales, la Securities and Exchange Commission y los auditores independientes.

Esta dispersión de las responsabilidades, es la culpable de la insuficiencia de las provisiones de la deuda irrecuperable en el sector bancario. Sin embargo, a mediados de los años noventa, existieron problemas igualmente severos en el reconocimiento de las provisiones de las deudas de difícil cobro en los bancos japoneses. Las consideraciones básicas que motivan a los administradores en la elección de estimaciones contables son las mismas que en los asuntos discrecionales.

Principios contables

Los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP) permiten que las empresas elijan sus métodos contables de un menú y los revelen en las notas contables. El tiempo para el reconocimiento del beneficio, los métodos de contabilidad para la depreciación, los inventarios y los costos de los planes de pensiones, son ejemplos de esas decisiones. Los administradores pueden elegir algunos métodos contables, incluso si no están dentro del conjunto de los métodos recomendados por la ley o en las normas contables. Sin embargo, los administradores deben sopesar cuidadosamente las desviaciones de la norma que están en contra de los costos que éstas le imponen a la empresa. Incluso si una empresa cambia de un principio de contabilidad generalmente aceptado a otro, requiere la aprobación del auditor. La sección AU 546.01 del Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA), sobre normas profesionales, se aplica incluso si el cambio es recomendado por la FASB* o por la SEC.² Otros agentes participantes, especialmente los inversionistas, perciben las desviaciones de la norma y los cambios en los principios contables con inquietud e incluso con suspicacia. Por lo tanto, las empresas abiertas no cambian los principios contables frecuentemente.

La política de revelación

Los administradores deciden qué información se divulga públicamente, más allá de los requisitos legales y las normas contables. La revelación puede aparecer en forma de un detalle adicional en los estados financieros, en las notas y en los programas de trabajo, en los informes administrativos, en las cartas a los accionistas o en los boletines de prensa. Las grandes compras o los contratos de venta, los planes importantes de inversión de capitales, la investigación, el desarrollo y la exploración, la introducción

* En inglés Financial Accounting Standards Board. En adelante FASB. [T.]

² American Institute of Certified Public Accountants, *Professional Standards, Vol. A, U.S. Auditing Standards*. Chicago: Commerce Clearing House, 1986.

de nuevos productos, los presupuestos y los pronósticos financieros son ejemplos de estas revelaciones. La revelación transparente de la información adicional al público permite a otros agentes participantes una mejor valoración de la contribución administrativa y del valor de sus propios intereses en la empresa. Sin embargo, los administradores pueden estar tentados a revelar información selectivamente, reteniendo la información que les es desfavorable. Tal manipulación reduce la credibilidad de las revelaciones. Esta información "blanda" es costosa y hasta imposible de verificar. En la elección de la revelación de información adicional y su verificación independiente, los administradores hacen un *trade-off* entre su credibilidad y los costos de la verificación, para aumentar su bienestar.

La revelación también puede afectar las acciones y las estrategias de los acreedores y los accionistas. La revelación pública es igualmente accesible para los agentes participantes como para los no participantes y los coloca en condiciones de igualdad como agentes que negocian. Esta refuerza la liquidez del mercado de factores, del cual la empresa obtiene sus recursos, y este aumento de la liquidez beneficia a los agentes participantes así como a los agentes potenciales.

Desde los años treinta se ha debatido la posibilidad de revelación de los pronósticos de desempeño hechos por los administradores. La SEC, creada en 1934 después del desplome del mercado accionario, consideraba que los pronósticos llevarían a los inversionistas a cometer errores, por lo que se opuso firmemente a que éstos fueran revelados. A principios de los años setenta, la SEC cambió de actitud, intentado persuadir a las empresas abiertas a que publicaran tales pronósticos. Aunque muchas empresas publican voluntariamente los pronósticos de desempeño, los administradores se oponen a la imposición del requerimiento legal para hacerlo. Temen dar información de la propiedad o ser responsables ante los inversionistas por errores de predicción o el mal uso de la información. (En el capítulo 11 discutiremos los problemas que surgieron, cuando se solicitó a las empresas que revelaran la información sobre sus reservas de petróleo y gas.)

Los competidores de una empresa pueden beneficiarse de los pronósticos, pero la competencia en el mercado del producto entre las empresas abiertas es de doble vía: cada una se beneficia de la revelación de la otra. Los accionistas y a menudo los empleados (a través de sus fondos de pensiones) tienden a tener bien diversificadas sus inversiones entre diferentes empresas, de tal forma que un requerimiento de revelación no debería golpearlos. El deseo de restringir el uso oportunista de la información,

por parte de los administradores, es la fuente principal de requerimiento para que se realice la revelación adicional de información.

Es claro que el argumento de la reciprocidad no se sostendrá si las empresas abiertas tienen que competir con empresas cerradas (ya que no están sujetas a requerimientos de revelación) en industrias tecnológicamente innovadoras (donde existe un acuerdo sobre la información de alto valor para el propietario). La teoría sugiere que, mientras que las demás variables permanezcan constantes, se podría esperar que sea más fuerte la resistencia de las empresas a los requerimientos obligatorios de revelación de la información.

Incluso sin que sea obligatoria la revelación, existen límites a la discreción administrativa para hacer revelaciones. Cuando la revelación es esperada sobre la base de experiencias previas, las fallas en la revelación pueden hacerle más daño al administrador que la publicación de malas noticias acerca de la empresa. De hecho, algunas empresas reciben aplausos de la comunidad financiera cuando admiten contratiempos y errores. La mayoría de los anuncios de reestructuración corporativa y grandes amortizaciones, a principios de los años noventa, fueron seguidos por una subida en el precio de las acciones de las corporaciones.

Los controles internos

Los administradores tienen una amplia discreción en el diseño de la contabilidad y los controles. Desde la aprobación del Foreign Corrupt Practices Act en 1977, a los administradores de empresas abiertas, se les exige por mandato legal mantener un sistema de control interno adecuado. Sin embargo, la ley provee muy poca orientación específica para el diseño del sistema. La Cost Accounting Standards Board redactó normas contables para ayudar al gobierno de Estados Unidos para que aquellos que le venden cumplan los contratos. La mayor parte de estos contratos ponen en práctica relaciones de monopolio bilateral entre el gobierno, como comprador único, y los contratistas de defensa, como únicos proveedores de sistemas de armamento específicos. Estas normas son diseñadas para este caso especial y no se aplican a la mayoría de las relaciones comerciales. Como la empresa cambia o crece, los administradores, especialmente los encargados del control interno, continuamente rediseñan su sistema contable.

Para cada administrador se crea un entorno contractual de autocumplimiento, por medio de la colocación simultánea del administrador en dos relaciones de agencia. En una, el administrador es el principal

frente a los subordinados; en la otra, es un agente con respecto a los superiores en la jerarquía administrativa. Así, la organización de los administradores en la empresa puede representarse como relaciones traslapadas entre el director y el agente entre varios pares de administradores. Los administradores de bajo nivel, que están en la base de la jerarquía, supervisan a los empleados no administrativos. En la cúspide, el CEO responde ante la junta directiva.

En las relaciones de mayordomía o relaciones de agente-principal, cada administrador tiene acceso exclusivo o preferencial a alguna información, a recursos o habilidades. Cada cual cree que estará mejor trabajando dentro de esta relación en lugar de abandonarla. Nadie conoce con seguridad las acciones de los demás. El complejo diseño del sistema de control administrativo de la empresa es un intento para resolver el problema de la provisión de un conjunto de contratos de autocumplimiento para todos los administradores de la empresa. Más adelante discutiremos brevemente algunas características de los sistemas de control administrativo y su racionalidad económica.

Las normas contables

Las normas contables de Estados Unidos para las empresas abiertas son establecidas por la SEC y la FASB mediante un proceso participativo. En el proceso, los administradores están en segundo lugar frente al nivel de participación de los auditores profesionales. Los administradores generalmente hablan en beneficio de sus empresas y rara vez en beneficio de su capacidad personal. Como en las decisiones de revelación, es difícil dilucidar el grado al cual las posiciones defendidas por los administradores favorecen sus propios intereses, en comparación con los intereses comunes de todos los agentes que participan en la empresa. A menos que observemos a los administradores exponiendo propuestas que favorezcan a los agentes en general a expensas de sus propios intereses personales, daremos por sentado que los administradores, como los otros agentes, persiguen metas personales.

Como ilustración de lo anteriormente mencionado, en 1982 los administradores bancarios persuadieron a la FASB para que no exigiera el reconocimiento de pérdidas durante el tiempo de la reestructuración de la deuda de dudoso recaudo. Sus persuasivos argumentos fueron aceptados teniendo en cuenta el daño potencial a los intereses de los otros agentes: los prestamistas de los bancos, los depositantes y los accionistas. Esto conduce al centro del dilema que afrontan quienes hacen las reglas contables.

Si se fuerza a los bancos a reconocer grandes pérdidas por préstamos, esto precipita fallas en el sistema y la pérdida de confianza pública, lo que sería una derrota autoinflingida. La contabilidad no intenta simplemente representar la realidad; también puede *crearla*. Los defensores del realismo contable apelan a la idea de fidelidad representativa en la contabilidad; los auditores tampoco pueden hacer caso omiso de la reflexión contable y de la realidad económica cuando examinan una empresa cuya continuidad está en duda. ¿Es adversa una opinión de auditoría que borra las dudas al presentar a una empresa bajo una representabilidad confiable de quiebra?

A pesar de todo, los administradores que expusieron estas discusiones esperaban beneficiarse con el consentimiento de la FASB. Como muchas de sus habilidades son específicas a cada industria, un administrador bancario despedido sufre una pérdida económica. Los altos administradores bancarios tenían incentivos económicos para luchar en contra del reconocimiento inmediato de las pérdidas asociadas con la reestructuración de la deuda irrecuperable. Incentivos similares condujeron a los administradores a luchar en contra del reconocimiento del valor económico de las opciones administrativas sobre acciones comunes, que hacen parte de los gastos de compensación de una empresa, como lo discutiremos más adelante en este capítulo.

Aunque los administradores pueden participar, y a menudo lo hacen, en el proceso de fijación de normas para su propio beneficio, el excluirlos dejaría el campo libre para que los auditores hicieran lo mismo. La posibilidad de cometer errores graves en el ajuste de las normas se puede reducir al mínimo por la representación equilibrada de varios intereses en el organismo que establece las normas y no excluyendo a los agentes que tienen intereses personales en el proceso. En el capítulo 11 volveremos a tratar el problema del diseño de instituciones para el establecimiento de las normas contables.

Ciertas características de los sistemas de control

Los computadores hacen más barato incluir detalles adicionales en los registros contables. Sin embargo, se incurre en primera instancia en costos para identificar los detalles adicionales, clasificarlos en las categorías apropiadas y convertirlos a los lenguajes que el equipo pueda leer. Por ejemplo, el editor de una revista puede considerar que la cuenta sistematizada de los suscriptores debe estar acompañada por la recolección de datos demográficos y datos acerca de la renovación de las

suscripciones, para justificar la comercialización y la publicidad correspondientes. La empresa tendría que rediseñar su sistema contable e identificar las piezas adicionales de datos necesarios, especificar los procedimientos para recogerlos, incorporarlos en el sistema y procesarlos tras su ingreso. Para justificar tales esfuerzos, los beneficios esperados por las mejoras en la comercialización tendrían que exceder los costos del rediseño y la puesta en práctica del sistema.

Las exigencias de los auditores para verificar los sistemas contables requieren a menudo el uso de procedimientos contables que realizados de otra manera serían redundantes, más aún ineficientes. La optimización de los sistemas contables no sólo reconoce los costos directos de la contabilidad, sino también los costos de auditoría y los costos indirectos que se derivan de los errores y fallas en los controles internos.

La fijación de precios de transferencia

De acuerdo con Coase, una empresa reemplaza transacciones de mercado por organización administrativa, cuando el costo de esta última es menor que el costo de las primeras.³ Cuando dos etapas de la producción se organizan dentro de una empresa y son administradas por una sola persona, desaparece la necesidad de un precio de transferencia. Sin embargo, si cada etapa es manejada por un administrador diferente, un precio de transferencia puede ser utilizado para distribuir el ahorro en los costos de transacción entre los dos administradores. Idealmente, este precio debe hacer coincidir los incentivos individuales con los intereses de la empresa en su totalidad.

La solución estándar de los libros de texto a este problema (la utilización del precio de mercado como un precio de transferencia) no es una solución. Cuando existe un precio de mercado bien definido para un bien transferido, no hay una razón económica para que dos divisiones sean parte de una misma empresa. Este es un problema común con el cálculo de los precios de transferencia al considerar que el planificador central conoce todos los hechos. Pero la asimetría de la información en favor de los subordinados es una vía esencial para la descentralización. La descentralización aporta sus propios costos en la forma de decisiones, que puede servir a los intereses del subordinado, pero no a los intereses de toda la empresa. Uno de los problemas más difíciles para el diseño de la organización es realizar este *trade-off* entre los beneficios (las decisiones optimizadas

³ Ronald H. Coase, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, Vol. 3 (Octubre 1979), pp. 1-44.

por la mejor información local) y los costos (suboptimalidad global de las decisiones locales). Hacer caso omiso de este *trade-off* fundamental no conduce a un adecuado diseño de la organización, o a esquemas adecuados de fijación de precios de transferencia. Las organizaciones tienden a afrontar el problema definiendo un proceso en lugar de una solución específica. Las prácticas contables y organizacionales para la determinación de los precios de transferencia (p.e., los costos adicionales, los costos de negociación, los costos totales, etc.) son mejor vistos en esta perspectiva. Tales prácticas aparecen frecuentemente como subóptimas en escenarios contruidos restringidamente que descartan el *trade-off* esencial que se encuentra en el corazón del diseño organizacional.

Las asignaciones de costos

A menudo es más barato para una empresa tener dos o más administradores que comparten una planta o una instalación, que fue creada incurriendo en un costo fijo. Después de que se adquiere una planta, parece irracional asignar el costo hundido de la infraestructura, entre los administradores que la utilizan. Cargar ese costo a los administradores puede dar lugar únicamente a la utilización subóptima de una planta cuyos costos ya han sido pagados por la empresa.

La utilización de la planta después de su adquisición es solamente una parte del problema. La otra parte del problema, frecuentemente desdenada en la literatura sobre asignación de costos, se refiere a la decisión crítica de adquirir la planta e incurrir en el costo, en primer lugar. Una empresa descentralizada necesita un método exacto y eficiente para averiguar qué tanta capacidad necesita cada división de la infraestructura compartida. Esta información está en manos de los administradores de la sección. Si ellos saben que el uso de la infraestructura, una vez que esté instalada, está libre de costos, exigirán más capacidad de la que pueden utilizar productivamente. Esto dará lugar a pérdidas económicas para la empresa. Por otra parte, si se cobra un precio alto a los administradores por usar la planta, se les inducirá a que subestimen su demanda, perjudicando otra vez a la empresa. La asignación de costos crea un precio pseudomarginal para los servicios de la planta y ayuda a mejorar la calidad de las decisiones de la empresa para adquirir la capacidad deseada.

Después de que la capacidad de la planta esté instalada, es ineficiente cobrar a quienes usan la capacidad, si su costo de oportunidad es cero. Por otra parte, si no se cobrara ningún precio, los administradores aprenderían como anticiparse a esta política y proporcionarían estimaciones

exageradas de la demanda, que darían lugar a una capacidad instalada demasiado grande de la empresa. Si ellos tienen que pagar por el uso de la infraestructura, sobre la base de su demanda estimada por el uso de la infraestructura propuesta, los administradores tenderán a subestimar su uso proyectado. La ineficiencia después de la instalación es el precio inevitable que una empresa descentralizada debe pagar por obtener otras ventajas de la descentralización. Los esquemas de asignación de costos equilibran la eficiencia de la adquisición de la planta frente a la eficiencia de la utilización.

La presupuestación participativa

Tradicionalmente, los esquemas participativos se han explicado por la satisfacción que reciben los agentes por el acto de participar o por compartir el poder. Sin embargo, es posible entender el valor de la participación en términos de la naturaleza dispersa de la información en cualquier economía u organización.⁴ Nadie, ni siquiera el jefe, lo sabe todo. Es imposible hacer que los otros compartan la información que tienen, sin darles la oportunidad para que participen en la toma de decisiones. Ellos deciden qué información compartirán y qué tan precisamente y confiablemente lo harán. Esta influencia de los otros en la toma de decisiones es el precio que hay que pagar por la información. Toda la participación en las decisiones, en la realización de presupuestos y en otras tareas, incluye un *trade-off* entre: 1. el valor de la información recopilada por los participantes a través de las decisiones con mejor información, y 2. interferir en las decisiones en favor de los participantes, a través de la información que ellos eligen compartir.

Este *trade-off* es eterno. Sin embargo, en los círculos de la consultoría administrativa, el estilo participativo en la toma de decisiones es una moda que crece y se desvanece en ciclos. Esta inestabilidad obedece a dos razones. Primera, los gurúes de la administración venden la participación como una cosa buena en sí misma y no en términos del *trade-off* económico descrito anteriormente. Cuando el administrador no está seguro de que al poner en práctica la participación, las ganancias superan las pérdidas, el experimento fracasa, los consultores son despedidos y el jefe regresa a la oficina a darle vueltas al asunto.

Una segunda causa del fracaso reside en las expectativas de los invitados a participar en el proceso. Los seres humanos no son pizarras en blanco.

⁴ F. A. Hayeck, "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review*, Vol. 35 (Septiembre 1945), pp. 519-530.

Ellos llevan consigo una historia de sus experiencias en forma de expectativas. Bajo condiciones de incertidumbre, actuamos en concordancia con estas expectativas subjetivas. Cuando alguien es invitado a participar en la presupuestación o en otras formas de la toma de decisiones, actúa a la luz de su experiencia pasada. Si en el pasado, han tenido un asalto fallido en el juego de la participación, las posibilidades de éxito disminuyen con cada nueva experiencia. Si la gente no confía en que el jefe hace lo correcto con ellos cuando comparten la información, ellos no compartirán información.

Las normas y los análisis de varianza

El uso de presupuestos o normas en los contratos administrativos sugiere la existencia de una discontinuidad en la función de retribución administrativa. En otras palabras, la retribución administrativa cambia de forma cualitativa si el desempeño está por encima o por debajo de algún criterio específico. El análisis de varianza implica la búsqueda de información adicional por parte del principal cuando el desempeño del agente cae en algún rango especificado previamente. Cualquiera sea la política que el administrador use para fijar los presupuestos, las normas o las investigaciones, es razonable suponer que, tarde o temprano, los subordinados aprenderán de esa política y ajustarán su comportamiento a la luz de este conocimiento. Muchas normas y sistemas de análisis de varianza tienen dinámicas no lineales complicadas, lo que hace difícil predecir el punto final de esta secuencia de acción y reacción entre el administrador y los subordinados.

Las consecuencias administrativas de las decisiones contables

La contabilidad y el bienestar administrativo están entrelazados. Discutamos algunos ejemplos de las consecuencias de las decisiones contables.

El rompecabezas UEPS

Cuando el costo unitario del inventario aumenta y cuando la unidad de volumen permanece estable o aumenta, el uso del supuesto de flujo de costos UEPS para calcular el costo de los bienes vendidos reduce los ingresos de la empresa. Este método es aceptable para efectos del impuesto de renta en Estados Unidos. Ofrece a los participantes no gubernamentales de las empresas que satisfacen las condiciones de volumen y costo unitario, una oportunidad para aumentar su participación en la torta corporativa a expensas del gobierno. Muchas de las empresas de Estados Unidos

satisfacen estas condiciones. Incluso, la mayoría de corporaciones abiertas no usan el UEPS. ¿A qué se debe esa aversión a ahorrar impuestos?

Es más probable que los administradores elijan métodos contables que eleven el ingreso, si su remuneración está atada al ingreso. Los bonos de los administradores están frecuentemente vinculados al ingreso contable. Ellos dan por sentado que al adoptar el UEPS reducen su remuneración, a no ser que su adopción esté acompañada por un ajuste en el cálculo de los bonos. Aunque tales ajustes no se hacen normalmente, los estudios empíricos revelan que el uso de UEPS *no* disminuye la compensación ejecutiva. Los ahorros en impuestos son tan elevados frente a los costos de compensación que sólo grandes barreras o costos de renegociación de los contratos administrativos pueden sostener la ausencia de ajustes en la compensación.

Como el UEPS da como resultado menores ganancias, adoptar el UEPS puede disminuir los precios de las acciones y, por lo tanto, la riqueza de corto plazo de los accionistas y las compensaciones de los administradores. Cuando algunos administradores *creen* que los inversionistas valoran la participación en las acciones sobre la base del ingreso contable, y no en el flujo de caja, incluso un mercado accionario eficiente no es, por sí mismo, suficiente para disciplinar a estos administradores y corregir sus creencias.

Es posible enunciar otras explicaciones de la resistencia de las empresas a utilizar el UEPS. Por ejemplo, la complejidad de la estructura administrativa de una empresa, la lentitud en la innovación de las organizaciones, la política diferenciada de coacción de las autoridades tributarias hacia los usuarios del UEPS, el costo de poner en marcha la contabilidad UEPS, la volatilidad de las ganancias con el UEPS y las expectativas sobre las variaciones futuras del cambio en los precios puede influir en las decisiones para no adoptar el UEPS. Además, los administradores pueden utilizar el UEPS como un dispositivo costoso para enviar señales creíbles a los accionistas, sobre las perspectivas futuras de la empresa.

La contabilidad para los arrendamientos

Cuando la FASB publicó la *Declaración. No. 13* especificando los criterios para la capitalización de los arrendamientos, su acción produjo una respuesta administrativa que no se había previsto. Los administradores rediseñaron los contratos de arrendamiento de largo plazo para evitar la capitalización y la FASB se ocupó durante varios años del tema y se publicaron seis modificaciones y siete interpretaciones de la declaración

original en una tentativa de oponerse a los “pretextos”. ¿Qué podrían ganar los administradores al evitar la capitalización de los arriendos? Las explicaciones se asemejan a aquellas dadas para el caso del UEPS.

La reestructuración de préstamos problemáticos

Cuando la FASB propuso a los bancos reconocer la pérdida del valor económico de los préstamos en el momento en que acuerdan reestructurar los préstamos problemáticos en favor de los acreedores, los bancos asumieron una posición unificada contra la propuesta. Los bancos tuvieron éxito para deshacer el requerimiento del reconocimiento de pérdidas. Bajo la *Declaración No. 15* la pérdida se reconoce sólo hasta la magnitud en que el valor no descontado de todos los pagos que se recibirán de la deuda reestructurada sea menor que la cantidad original, es decir, no se reconoce ninguna pérdida a menos que el interés efectivo llegue a ser negativo.

¿Por qué actuarían mancomunadamente los administradores bancarios, presuntamente con mucha experiencia en el análisis financiero y el funcionamiento de los mercados de capitales, para oponerse al reconocimiento de la realidad económica en los estados financieros? Ellos argumentaron que reconocer una pérdida cuando se reestructura una deuda daría lugar a: 1. una pérdida de depósitos para los bancos, 2. una pérdida de confianza de los inversionistas en los bancos y 3. obligaría a que los deudores se declararan en quiebra en lugar de llegar a un acuerdo para reestructurar sus deudas. Los banqueros tuvieron éxito para bloquear una norma contable que habría producido un informe más “realista” acerca de la situación financiera de los bancos. Aún no se ha establecido si la posición de los bancos surgió en su totalidad de las empresas bancarias, o de posiciones personales de los administradores bancarios.

El costo de exploración, investigación y desarrollo

La *Declaración No. 19* de la FASB exigió que las empresas asumieran el costo de las exploraciones de petróleo y gas infructuosas. Posteriormente esta exigencia fue retirada por la férrea oposición de algunos sectores de la industria del petróleo y el gas y la SEC. Los administradores de gran parte de las pequeñas empresas de exploración, que capitalizaron estos costos en sus libros de contabilidad, argumentaron que esta regla aumentaría los costos de capital y los forzaría a retrasar sus esfuerzos de exploración.

Desde 1974 la *Declaración No. 2* de la FASB ha obligado a reconocer inmediatamente los costos de investigación y desarrollo. Se argumentó entonces que tal disposición tendería a reducir los desembolsos

para la investigación y el desarrollo de las corporaciones abiertas. Horwitz y Kolodny hallaron evidencias que confirman un efecto como el señalado,⁵ mientras que Dukes, Dyckman y Elliot buscaron tal evidencia, más no pudieron encontrarla.⁶

El reconocimiento del valor de la opción como gasto de compensación

En 1993, la FASB propuso que el valor económico de las opciones sobre acciones concedidas a los empleados, principalmente a los administradores, se reconociera como parte del gasto de compensación de la empresa. La propuesta generó una fuerte oposición por parte de los administradores corporativos, especialmente de las empresas de alta tecnología que apenas comenzaban a operar. Una proporción relativamente grande de la compensación en estas empresas se paga en forma de opciones sobre acciones. Hablando en nombre de sus empresas, estos administradores argumentaron que la propuesta contable paralizaría su capacidad de atraer talento administrativo y aumentar el capital. También argumentaron que estimar el valor económico de opciones complejas podría ser difícil y arbitrario en ausencia de un mercado líquido para éstas. En 1995, la FASB publicó la *Declaración 123* que sugiere, pero no obliga, que las empresas reconozcan este gasto.

La racionalidad de decisiones aparentemente irracionales

Muchos otros ejemplos, además de los aquí mencionados, sugieren que los administradores se oponen al cambio en los métodos contables que tienden a reducir el ingreso corriente revelado. ¿Cómo podemos explicar tal oposición especialmente si el cambio produce un aumento substancial en el tamaño de la torta económica, como en el caso del UEPS?

Si cada uno supiera todo lo que se puede saber, la aversión al incremento del tamaño de la torta económica sería irracional y habría poca necesidad de la contabilidad. Pero en el mundo de los negocios, la gente no lo puede saber todo. Incluso no pueden saber todo lo que se puede saber. La gente recoge la información que puede, de acuerdo a su capacidad, y trata

⁵ Bertrand N. Horwitz y Richard Kolodny, "The Economic Effects of Involuntary Uniformity in the Financial Reporting of R & D Expenditures," *Studies on Economic Consequences of Financial and Managerial Accounting: Effects on Corporate Incentives and Decisions*, supplement to *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 (1980), pp. 38-74.

⁶ Ronald E. Dukes, Thomas R. Dyckman y John A. Elliot, "Accounting for Research and Development Costs: The impact on Research and Development Expenditures," *Studies on Economic Consequences of Financial and Managerial Accounting: Effects on Corporate Incentives and Decisions*, supplement to *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 (1980), pp. 1-37.

de inferir el resto a partir de lo que logra ver de los otros. Una acción de un participante en la empresa es una elección económica substantiva así como una señal para otros agentes, quienes pueden ver la acción o sus consecuencias. Cada agente evalúa las consecuencias directas de su acción, así como tal acción será percibida por los demás. Las percepciones de los otros determinan la reacción del agente y el efecto de esa reacción sobre el propio bienestar del agente. El conocimiento común (ver capítulo 1) de esta secuencia acción - reacción es poco práctico.

Esta imperfección de la información puede contener una pista para explicar el rompecabezas del UEPS. Supóngase que todos los agentes saben privadamente que un cambio al método UEPS disminuye los pagos de impuestos, sin afectar otros flujos de efectivo. Esto no es suficiente para asegurarse de que el UEPS será el elegido. Para que la elección del UEPS sea una decisión racional no sólo los administradores deben convencerse de que sea racional, deben estar convencidos de que los otros agentes, especialmente los accionistas, también creen que es así. Si los administradores dudan que los inversionistas puedan ver a través del velo contable, no sería racional que eligieran métodos contables, que serían preferibles si no existieran estas dudas. No es irracional para los administradores creer que los inversionistas no tienen la información que de hecho deberían tener. Algunas prácticas contables administrativas pueden parecer paradójicas simplemente porque suponemos que la información es de conocimiento común, cuando de hecho no es así.

Cuando el bienestar de un administrador depende del ingreso y un cambio en el método contable reduce el ingreso revelado, el administrador debe pedir a otros agentes participantes que se revise su contrato, hasta que sea igual que antes. Estas peticiones no necesariamente son aceptadas por los otros agentes en su valor nominal. No todo el mundo está convencido de que el cambio en el contrato del administrador es simplemente un esfuerzo por mantener su *statu quo*. Algunos pueden verlo como una transferencia de riqueza al administrador. El control de la información por los administradores en el interior de la empresa hace aún más difícil convencer a los otros agentes. La reacción de otros agentes cuando perciben una transferencia de riqueza hacia el administrador altera su comportamiento de manera que se esperaría reducir el bienestar del administrador. Como tales percepciones pueden ser equivocadas, el administrador no tiene ningún medio eficaz de combatirlas, excepto abstenerse de realizar el cambio contable. Así, la comunicación imperfecta entre los agentes podría prevenirlos de hacer mejoras de Pareto (alguien mejora pero nadie empeora) en los contratos de la empresa.

El comportamiento observable de los administradores

Los administradores tienden a favorecer el statu quo en los métodos contables y a oponerse a los cambios en las normas contables. Utilizan los mecanismos contables para suavizar los grandes cambios en el ingreso, aunque no siempre con éxito. Algunas de sus elecciones contables pueden predecirse de las características de las empresas.

La preferencia por el statu quo

Los cambios contables crean una opinión cualificada de la auditoría y una publicidad desfavorable. Incluso si el cambio es inducido por una nueva norma proveniente de una autoridad competente, ésta implica más trabajo, entrenamiento del personal que asiste a la dirección, nuevo software, honorarios extra de auditoría, una explicación a los directores y a los inversionistas escépticos y, algunas veces, una compensación más baja para el administrador. Las nuevas normas limitan generalmente la flexibilidad de la empresa para seleccionar métodos contables. Los cambios contables afectan el bienestar de todos los agentes, aunque el sistema contable esté solamente bajo el control directo de los administradores. No es sorprendente que los cambios en los métodos contables se recibían con cierta suspicacia por los agentes no administrativos. Todos los agentes deben incurrir en los costos de ajustar su comportamiento a los arreglos contractuales. Si los administradores no tienen ninguna preferencia entre el statu quo y el estado de equilibrio bajo el cambio propuesto, los costos del ajuste son suficientes para hacer que prefieran el statu quo.

La administración del ingreso

Los administradores utilizan la flexibilidad de los sistemas contables y la elección del momento oportuno de las transacciones corrientes, como compras y entregas, para que su desempeño se vea mejor. La publicidad, la investigación, el desarrollo, la exploración, el dar de baja los inventarios y los equipos obsoletos, se citan frecuentemente como áreas de discreción substancial para los administradores. Las decisiones no contables, como el presupuesto de capital, la venta de equipo y la indemnización por retiro anticipado, también le dan al administrador oportunidades similares. Los cambios en los principios contables con respecto a la valuación de inventarios, la depreciación, el reconocimiento del ingreso, etc., también pueden ser utilizados para el mismo fin. Volveremos a este asunto en el capítulo siguiente.

La predicción de los métodos contables según las características de la empresa

En el capítulo 2 discutimos la cercana relación entre tres formas organizacionales y tres formas de contabilidad. Este proceso podría refinarse. Los métodos contables elegidos o preferidos por las empresas se pueden vincular a sus características. Por ejemplo, las preferencias de las empresas exploradoras de petróleo y gas respecto a los métodos contables dependen de su apalancamiento.⁷ Las preferencias de las empresas por una contabilidad con base en el nivel general de precios parecen estar relacionadas con el tamaño de la empresa, la existencia de un plan de compensación de la administración y su compromiso con las agencias reguladoras del gobierno.⁸

Resumen

La interacción de los administradores con la contabilidad y el control es compleja. Por estar en el centro administrativo de la empresa, ellos operan los sistemas de contabilidad y control. Como sus contribuciones no pueden medirse directamente, una parte substancial de esas contribuciones se basa en medidas contables del producto. El sistema contable genera evidencia acerca de cómo se construye su reputación o su capital humano. También desempeñan un papel importante en el diseño del sistema contable, modificándolo en respuesta a cambios en el entorno, obteniendo su producto verificado por auditores independientes e, incluso, manipulándolo en su propio provecho. En este sistema, el ingreso es quizás la más importante cifra individual. Por lo tanto, no es sorprendente que una gran parte de la atención de los administradores y de los inversionistas se enfoque en este aspecto de la contabilidad. En el siguiente capítulo analizaremos la importancia del ingreso y su administración.

Lecturas adicionales

Abdel-Kahlil, A. R. "The Effect of LIFO Switching and Firm Ownership on Executives' Pay." *Journal of Accounting Research*, Vol. 23, No. 2 (Otoño 1985).

Abdel-Kahlil, A. R. y J. C. McKeown. "Understanding Accounting Changes in an Efficient Market: Evidence of Differential Reaction." *Accounting Review*, Vol. 53 (Octubre 1978), pp. 851-868.

Amershi, Amin H. y Shyam Sunder. "Failure of an Efficient Stock Market to Discipline Managers in a Rational Expectation Economy." *Journal of Accounting Research* (Otoño 1987), pp. 177-195.

Argyris, C. *The Impact of Budget on People*. New York: Controllorship Foundation, 1952.

7 Edward B. Deakin III, "An analysis of Difference Between Nonmajor Oil Firms Using Successful Efforts and Full Costs Methods," *Accounting Review*, Vol. 54, No. 4 (Octubre 1979), pp. 722-734.

8 Ross L. Watts y Jerold L. Zimmerman, "Towards a Positive Theory of Determination of Accounting Standards," *Accounting Review*, Vol. 53, No. 1 (Enero 1978), pp. 112-134.

- Atkinson, Anthony. *Intra-Firm Cost and Resource Allocations: Theory and Practice*. Toronto: Canadian Academic Accounting Association, 1987.
- Baiman, Stanley. "Agency Research in Managerial Accounting: A Survey." *Journal of Accounting Literature*, Vol. 1 (1982), pp. 154-213.
- Baiman, Stanley. "Agency Research in Managerial Accounting: A Second Look." *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 15, No. 4 (1990), pp. 341-371.
- Baiman, S. y J. S. Demski. "Economically Optimal Performance Evaluation and Control Systems." *Journal of Accounting Research* (Suplemento 1980), pp. 184-220.
- Baiman, S. y J. S. Demski. "Variance Analysis Procedures as Motivation Devices." *Management Science* (Agosto 1980), pp. 840-848.
- Baiman, Stanley y J. H. Evans III. "Predecision Information and Participative Management Control Systems." *Journal of Accounting Research*, Vol. 21, No. 2 (Otoño 1983), pp. 371-395.
- Becker, Selwyn y David Green. "Budgeting and Employee Behavior." *Journal of Business*, Vol. 35 (Enero 1962), pp. 392-402.
- Berg, Joyce E., Lane A. Daley, John N. Dickhaut y John O'Brien. "Moral Hazard and Risk Sharing: Experimental Evidence." En R. M. Isaac, ed., *Research in Experimental Economics*, Vol. 5 (1992).
- Bhagat, Sanjai, e Ivo Welch. "Corporate Research & Development Investments: International Comparisons." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19 (1995), pp. 443-470.
- Biddle, Gary. "Allocation of Joint and Common Costs." *Journal of Accounting Literature* (Primavera 1984), pp. 1-15.
- Biddle, Gary. "Accounting Methods and Management Decisions: The Case of Inventory Costing and Inventory Policy." *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 (Suplemento 1980), pp. 235-280.
- Bowen, Robert M., Larry DuCharme y D. Shores. "Stakeholders' Implicit Claims and Accounting Method Choice." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, No. 3 (Diciembre 1995), pp. 255-296.
- Christenson, J. "Participative Budgeting: An Agency Approach." Working Paper, Odense University (1980).
- Clark, J. Maurice. *Studies in the Economics of Overhead Costs*. Chicago: University of Chicago Press, 1923.
- Coase, Ronald H. "The Nature of the Firm." *Economica*, New Series. Vol. 4 (Noviembre 1937), pp. 386-405.
- Demski, Joel S. "Cost Allocation Games." En S. Moriarty, ed., *Proceedings of the University of Oklahoma Conference on Cost Allocation*, 1981.
- Demski, Joel, S. "Uncertainty and Evaluation Based on Controllable Performance." *Journal of Accounting Research*, Vol. 10 (Otoño 1976), pp. 230-245.
- Demski, Joel S. *Managerial Uses of Accounting Information*. Norwell, Mass.: Kluwer Academic Publishers, 1994.
- Dye, Ron. "Disclosure of Nonproprietary Information." *Journal of Accounting Research*, Vol. 23 (1985), pp. 123-145.
- Dye, Ron y S. Sridhar. "Industry-Wide Disclosure Dynamics." *Journal of Accounting Research*, Vol. 33 (Primavera 1995), pp. 157-174.
- Dye, Ron y Robert Verrecchia. "Discretion versus Uniformity." *The Accounting Review*, Vol. 70 (Julio 1995), pp. 389-416.
- Feltham, G. "Optimal Incentive Contracts: Penalties, Costly Information and Multiple Workers." University of British Columbia Working Paper 588, Octubre, 1977.
- Financial Accounting Standards Board. *Statement of Financial Accounting Concepts No. 1: Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*. Stamford, Conn.: FASB, 1978.
- Forsythe, Robert y Russell Lundholm. "Adverse Selection and Voluntary Disclosure in Financial Markets: Some Experimental Evidence." University of Iowa Working Paper, 1991.
- Fremgen, J. y S. Liao. *The Allocation of Corporate Indirect Costs*. New York: National Association of Accountants, 1981.
- Gigler, F. "Self-Enforcing Voluntary Disclosures." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Otoño 1994), pp. 224-240.
- Harris, M., y A. Raviv. "Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information." *Journal of Economic Theory*, Vol. 20 (1979), pp. 231-259.

- Hines, Ruth D. "Why Won't the FASB Conceptual Framework Work?" Macquarie University Working Paper, 1987.
- Hirshleifer, J. "On the Economics of Transfer Pricing." *Journal of Business* (Julio 1956), pp. 171-184.
- Holmstrom, B. R. "Moral Hazard and Observability." *The Bell Journal of Economics* (Primavera 1979), pp. 74-91.
- Holmstrom, B. y J. Tirole. "Transfer Pricing and Organizational Form." *Journal of Law, Economics and Organizations*, Vol. 7 (1991), pp. 201-228.
- Holthausen, Robert W. y Richard W. Leftwich. "The Economic Consequences of Accounting Choice: Implications of Costly Contracting and Monitoring." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 5, (1983), pp. 77-117.
- Hopwood, A. *Accounting and Human Behavior*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1976.
- Hughes, P. y E. Schwartz. "The LIFO/FIFO Choice: An Asymmetric Information Approach." *Journal of Accounting Research*, Vol. 26 (Suplemento 1988), pp. 41-58.
- Kanodia, Chandra S. "Effects of Shareholders Information on Corporate Decisions and Capital Market Equilibrium." *Econometrica*, Vol. 48, No. 4 (Mayo 1980), pp. 923-953.
- Kanodia, Chandra S. "Stochastic Monitoring and Moral Hazard." *Journal of Accounting Research*, Vol. 23, No. 1 (Primavera 1985), pp. 175-193.
- Kanodia, Chandra S. "Participative Budgets as Coordination and Motivational Devices." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Otoño 1993), pp. 172-189.
- Keegan, D. *Transfer Pricing Practices of American Industry*. New York: Price Waterhouse, 1984.
- King, Ronald R. y David E. Wallin. "Experimental Tests of Disclosure with an Opponent" *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19 (1995), pp. 139-167.
- Kirby, Allison, S., Reichelslein, S. Sen. y T. Paik. "Participation, Slack and Budget-Based Performance Evaluation." *Journal of Accounting Research*, Vol. 29 (Primavera 1991), pp. 109-128.
- Lemke, Kenneth y Michael J. Page. "Economic Determinants of Accounting Policy Choice: The Case of Current Cost Accounting in the U.K." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 15, No. 1 (Marzo 1992), pp. 87-114.
- Lev, Baruch y S. Penman. "Voluntary Forecast Disclosure, Nondisclosure and Stock Prices." *Journal of Accounting Research*, Vol. 28 (Primavera 1990), pp. 49-76.
- Locke, E. A. y D. M. Schweiger. "Participation in Decision-making: One More Look." *Research in Organizational Behavior* (1979), pp. 265-339.
- Magee, R. P. "Equilibria in Budget Participation." *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 (Otoño 1980), pp. 551-573.
- McKinsey, J. *Budgetary Control*. New York: Ronald Press, 1922.
- Melumad, N. y S. Reichelstein. "Value of Communication in Agencies," *Journal of Economic Theory*, Vol. 47 (1989), pp. 334-368.
- Meyerson, R. B. "Incentive Compatibility and the Bargaining Problem." *Econometrica*, Vol. 47 (Junio 1979), pp. 61-74.
- Newman, Paul y Richard Sansing. "Disclosure Policies with Multiple Users." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Primavera 1993), pp. 92-112.
- Penno, Mack. "Asymmetry of Pre-decision Information and Managerial Accounting." *Journal of Accounting Research*, Vol. 22 (1984), pp. 177-191.
- Rajan, Madhav. "Cost Allocation in Multiagent Settings." *Accounting Review*, Vol. 67 (Julio 1992), pp. 527-545.
- Ramakrishnan, R. T. "Performance Evaluation and Budgeting with Asymmetric Information." MIT Working Paper, Abril 1980.
- Reichelslein, S. "Budgeting and Hierarchical Control." University of California, Berkeley, Working Paper, 1994.
- Ronen, Joshua y G. McKinney, III. "Transfer Pricing for Divisional Autonomy." *Journal of Accounting Research*, Vol. 8 (Primavera 1970), pp. 99-112.
- Shields, Michael y S. Young. "Antecedents and Consequences of Participative Budgeting: Evidence on the Effects of Asymmetric Information." *Journal of Management Accounting Research*, (1993), pp. 265-280.
- Sunder, Shyam. "The Relationship Between Accounting Changes and Stock Prices: Problems of Measurement and Some Empirical Evidence." *Journal of Accounting Research*, Vol. 11 (Suplemento 1973), pp. 1-45.

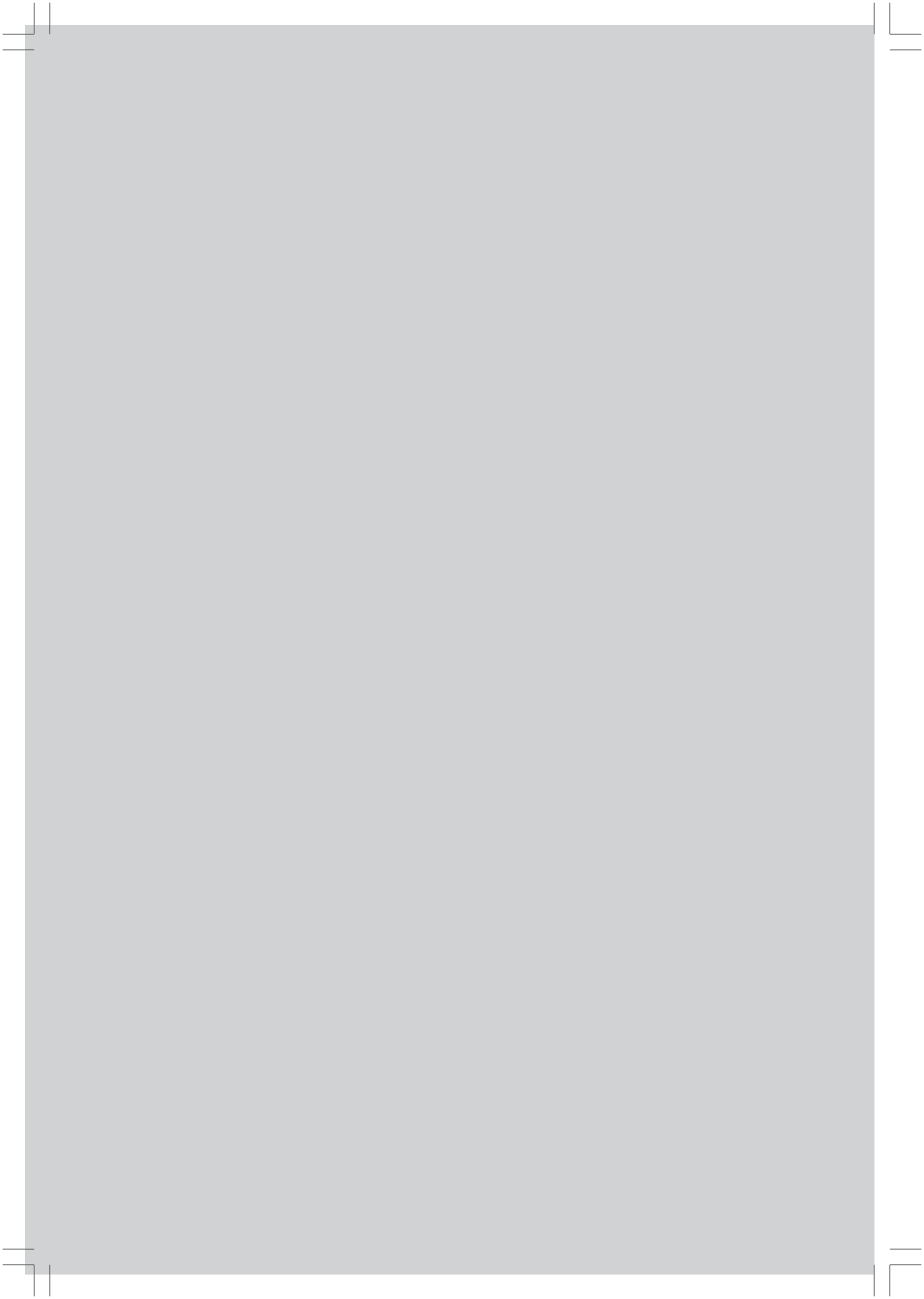
- Sutton, Timothy G. "The Proposed Introduction of Current Cost Accounting in the U.K.: Determinants of Corporate Preference." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 10, No. 2 (April 1988), pp. 127-150.
- Swieringa, R. y John Waterhouse. "Organizational Views of Transfer Pricing." *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 7, No. 2 (1982), pp. 149-166.
- Tang, R. "Transfer Pricing in the 1990s." *Management Accounting*, (Febrero 1992), pp. 22-36.
- Vatter, William. *Managerial Accounting*. New York: Prentice Hall, 1950.
- Vaysman, I. "A Model of Cost-Based Transfer Pricing." *The Review of Accounting Studies*, Vol. 1, No. 1 (1996), pp. 73-108.
- Vaysman, I. "A Model of Negotiated Transfer Pricing." University of Texas at Austin Working Paper, 1993.
- Zimmerman, J. L. "The Costs and Benefits of Cost Allocation." *Accounting Review* (July 1979), pp. 504-521.
- Zmijewski, M. y R. Hagerman. "An Income Strategy Approach to the Determination of Accounting Standards." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 2 (1979), pp. 141-161.

Ejercicios y problemas

1. Enumere cuatro clases de decisiones administrativas que influyen en el sistema de contabilidad y control de la empresa.
2. "La elección de la forma de organización de una empresa es también la más importante elección con respecto a las reglas contables." Explique.
3. "Yo pienso que la contabilidad tiene reglas precisas y ajusta las cifras hasta el último centavo. Ahora ustedes me dicen que los administradores tienen mucha discreción en la preparación de las cuentas. Yo no entiendo." Explique.
4. ¿Por qué no escriben los contadores reglas claras e inequívocas para eliminar toda la discreción administrativa?
5. ¿Cuáles son los factores que el administrador de una empresa debería considerar al realizar diversas elecciones contables de gasto-capitalización?
6. ¿Qué factores restringen la tendencia de los administradores a tomar decisiones contables de gasto-capitalización que sirvan a sus propios intereses?
7. ¿Cómo mitigaría usted la ventaja que los administradores pueden obtener de utilizar las oportunidades para hacer estimaciones contables en su propio beneficio?
8. ¿Por qué las reglas contables le permiten a los administradores escoger entre un conjunto de principios contables, en lugar de eliminar toda opción especificando una sola regla para que sea usada por todos?
9. ¿Cuáles son las restricciones sobre los administradores que desearían cambiar los principios contables alternativos para manipular los informes de desempeño financiero?
10. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de permitir a los administradores decidir qué información revelar y cuándo? Conteste esta pregunta desde el punto de vista de: 1. los administradores y 2. los accionistas.

11. "Cuanta más flexibilidad tienen los administradores para escoger la información que van a revelar, más revelan acerca de ellos mismos mediante las opciones de revelación que hacen." Comente.
12. ¿Cuáles son las consecuencias de exigir a todas las empresas abiertas revelar información de los propietarios específicos? Plantee esta pregunta desde el punto de vista de: 1. administradores, 2. los accionistas y 3. los reguladores gubernamentales.
13. El Foreign Corrupt Practices Act de 1977 de EE UU exige a todas las empresas abiertas mantener un nivel adecuado de sistemas de control interno. Evalúe el efecto de esta legislación en los sistemas de control de las empresas y sobre los intereses de las distintas partes contratantes en las empresas.
14. Los administradores corporativos casi siempre se oponen a nuevas propuestas para las normas contables. ¿Por qué? ¿Qué intereses representan al hacer esto?
15. Dada su respuesta a la pregunta 14, ¿piensa usted que sería mejor para los accionistas excluir a los administradores de participar en el proceso por medio del cual se establecen las normas contables? ¿Por qué?
16. Los sistemas contables parecen a menudo tener un grado de "redundancia" en su construcción. ¿Cuáles podrían ser las razones racionales para tal "redundancia"? ¿Si éstas son razones, son ellos realmente redundantes?
17. "El diseño organizacional es un remolcador de guerra entre los costos y beneficios de la descentralización." Explique con ejemplos.
18. ¿Por qué querría una compañía cobrar una porción del costo hundido de una infraestructura a sus divisiones que comparten el uso de la infraestructura?
19. Ha habido muchos experimentos con un estilo participativo de administración. Algunos tienen éxito, otros no. ¿Cómo escogería usted el grado y la forma de participación de sus subordinados en la unidad que usted maneja?
20. "El punto final de la secuencia de acción y reacción entre los administradores y sus subordinados es difícil de predecir." ¿Por qué? ¿Cuáles son las implicaciones sobre la forma en que usted establece las normas de desempeño y las reglas para la investigación del desempeño?
21. Si usted fuese un administrador racional, prepare una lista de razones por las cuales usted podría ser renuente a adoptar el método de UEPS, aun cuando este contiene perspectivas de ahorro de impuestos para la empresa.

22. La FASB en EE UU ha publicado reglas detalladas para la contabilidad de arriendos, a menudo justificadas por la posibilidad de que los inversionistas y prestamistas podrían dejarse engañar, si las obligaciones de largo plazo no aparecen en hojas de balance de arrendamientos como obligaciones. Por otro lado, las subsidiarias de arrendamiento de los bancos entrenan a sus clientes en nuevos métodos para desviar las regulaciones de la FASB. ¿Cómo explicaría usted el papel de los bancos en ambos lados de la contabilidad del arrendamiento?
23. ¿Cómo explicaría usted el papel de los bancos de EE UU al oponerse a la propuesta de la FASB para exigirles el reconocimiento de pérdidas cuando sus préstamos de difícil cobro son reestructurados?
24. ¿Por qué los administradores se oponen al reconocimiento del valor económico de las acciones concedidos a los empleados como gastos? ¿A qué intereses prestan ellos sus servicios en el proceso?
25. Es posible que todos los participantes de un grupo sean racionales, pero no que todos creen que cada uno de los otros es racional. ¿Puede citar usted ejemplos de este fenómeno? ¿Cuáles son las consecuencias de este fenómeno para la contabilidad?
26. Enumere un conjunto de instrumentos que podrían utilizar los administradores para manejar el ingreso de la empresa.
27. ¿Qué revelan las empresas acerca de ellas mismas mediante la elección de los métodos de contabilidad que utilizan?
28. Se promueven a menudo opciones sobre acciones como un vínculo entre el desempeño administrativo de largo plazo y la compensación. Sin embargo, la práctica usual en los años noventa en EE UU cuando el precio de mercado de las acciones cayó fuertemente, el precio de choque de las opciones sobre acciones de propiedad de los administradores fue continuamente ajustado hacia abajo retrospectivamente. Analice las consecuencias de esta práctica para la efectividad de las opciones sobre acciones el logro de la meta para la cual estas fueron en primer lugar creadas.



5

El ingreso y su administración

Para cada agente participante en la empresa ésta es una fuente de ingresos. Los agentes participan si el rendimiento de su contribución a la empresa exceda lo que podrían obtener en otro lugar. Para cada factor se puede definir una medida del ingreso proveniente de la empresa. El uso de la palabra *ingreso* en un sentido amplio no es nuevo. El ingreso salarial, el ingreso por servicios personales, los ingresos por intereses y el ingreso por la venta de bienes y servicios son términos corrientemente utilizados en los negocios.

Una definición bien conocida del ingreso es:

En la práctica, el propósito del cálculo del ingreso es el de dar a la gente una indicación de la cantidad que pueden consumir sin empobrecerse. Siguiendo esta idea, parecería que debiéramos definir el ingreso de una persona como el valor máximo que puede consumir durante una semana y esperar estar al final de ésta en una situación tan buena como la que tenía al principio de ésta.¹

Los agentes estiman el rendimiento a partir de sus contribuciones respectivas y observan los rendimientos actuales. Cuando se utiliza el ingreso sin previa calificación, éste tiene un significado más restrictivo en la contabilidad, que se refiere al ingreso de los accionistas. De todos los ingresos correspondientes a los diferentes agentes de la empresa, ¿qué tiene de especial el ingreso que le corresponde a los accionistas?

Primero, los accionistas tienen derecho a los recursos que quedan después de que han sido pagados o reservados los derechos de todos los demás agentes. En contraste, el derecho de cada uno de los demás factores de producción (con la excepción parcial de la administración) se define independientemente de los derechos de los otros agentes. Lo que ellos reciben es una función directa de su contribución (p.e., los vendedores,

¹ J. R. Hicks, *Value and Capital*, 2a ed. (Londres: Oxford at the Clarendon Press, 1946), p. 172.

los trabajadores por horas) o una constante (personal asalariado). Es necesario definir uno de los derechos, como el residuo. Cuando una torta se divide en n porciones, sólo el tamaño de $n - 1$ porciones puede definirse independientemente. El tamaño de la n -ésima porción se define por el tamaño de la primera $n - 1$. El ingreso asignado para el capital accionario es la n -ésima porción.

Segundo, los derechos sobre los recursos de todos los agentes, diferentes de los accionistas, se transfieren de acuerdo a un programa especificado contractualmente. Los desembolsos de nómina, las primas, los intereses, los impuestos, las cuentas por pagar, y así sucesivamente, son organizados por el tesorero de la empresa de manera que coincidan con los diferentes plazos contractuales. El embarque de bienes y la entrega de servicios a los clientes se organizan de acuerdo con programas convenidos. Pocos de estos pagos son diferidos más allá de unas pocas semanas o meses.

En cambio, la riqueza que corresponde a los accionistas no se les transfiere habitualmente. Sólo una parte de estos derechos se distribuyen como dividendos y la diferencia es retenida dentro de la empresa para reinversión, de tal modo que se aumenta el compromiso del agente con el capital accionario de la empresa. Los accionistas, al ser un cuerpo difuso, no controlan directamente la decisión acerca de cuánto del total de los derechos que les corresponden, (sus ingresos), deberían retirarse de la empresa en forma de dividendos. La emisión de derechos es un mecanismo mediante el cual ellos mismos pueden tomar esta decisión. La empresa podría mandar por correo los cheques de los dividendos en una cantidad igual al ingreso, junto con un formulario, el cual los accionistas podrían utilizar para ejercer sus derechos. Cada accionista podría restituir a la empresa la cantidad que desea que se reinvierta. Sin embargo, la ley de impuestos en Estados Unidos penaliza ese procedimiento, al gravar inmediatamente todo el dividendo. Por consiguiente, la alta gerencia y la junta directiva de la empresa toman las decisiones sobre los dividendos, sujetos a las restricciones impuestas por las deudas y otros contratos.

Tercero, el ingreso para el capital accionario no puede ser medido tan cuidadosa y confiablemente como se mide el ingreso de los otros factores de la producción. Mientras el primero se define fácilmente como un recurso residual, el medirlo en términos de unidades monetarias presenta severos problemas. Las modernas corporaciones industriales no liquidan sus activos y transfieren el residuo a los accionistas al final de cada período reportado. El capital invertido, el compromiso inicial más

las cantidades acumuladas retenidas del ingreso periódico, es llevado de período a período, en gran parte en forma de capital físico, humano y de reputación. Los mercados para este tipo de capitales distan mucho de ser perfectos o completos. Por lo tanto, la valoración monetaria del capital físico no es única. Esta depende tanto de los supuestos hechos sobre la operación futura de los contratos que constituyen la empresa, como del agente cuya valoración acerca del futuro depende de lo que encuentre al realizar la valoración. Esta indeterminación fundamental en la valoración y la medición del ingreso periódico para los accionistas, combinada con la responsabilidad del administrador de efectuar esta medición, dan origen al problema de no tener la oportunidad para administrar el ingreso.

Los derechos de los administradores dependen en parte del ingreso de los accionistas puesto que la contribución de administrador no puede medirse directamente. Este arreglo puede inducir a los administradores a utilizar su poder discrecional para manejar el ingreso de forma que aumente su bienestar personal. Los administradores operan la empresa y su contabilidad y control, pero su juicio para resolver las incertidumbres de la valoración es sesgado.

Las auditorías independientes se utilizan para restringir la tendencia de los administradores a administrar el ingreso. Es aún tema de algunos debates saber qué tanto daño causa la administración del ingreso a los accionistas. En cualquier caso, los costos de la auditoría hacen que sea antieconómica la eliminación total de la administración del ingreso. Como consecuencia, la representación monetaria del ingreso para los accionistas es menos exacta y confiable que en el caso del ingreso de otros agentes. En este capítulo discutiremos las funciones del ingreso en una empresa, las actitudes de los diferentes agentes hacia su medición y su administración.

La Ley de la Conservación del Ingreso

Para el propósito de los informes financieros, el ingreso total durante la existencia de una empresa es invariable ante el cambio de los métodos contables. Mientras estos cambios no tengan efectos en los flujos de caja (p.e., implicaciones impositivas), los cambios en los métodos contables desplazan el ingreso de un período a otro sin alterar el total que será reconocido durante la existencia de la empresa. Esta *Ley de Conservación del Ingreso* siempre se mantiene, mientras el ingreso es calculado utilizando una regla precisa de excedente: todos los cambios en el capital accionario de los propietarios, excepto las transacciones de los accionistas entre ellos mismos, deben pasar por el estado de resultados.

Como el ingreso contable se mide sin descontar el costo del capital accionario, esta ley de conservación se mantiene para el ingreso no descontado. Quizás es mejor llamarla la *Ley de Conservación del Ingreso Contable no Descontado*. Esta puede modificarse fácilmente a la forma descontada, restando el costo del valor en libros del capital accionario del ingreso contable, para obtener el ingreso residual. Este cálculo conduce a la *Ley de Conservación del Ingreso Residual Descontado*.

La suma a través del tiempo del ingreso contable, así como la suma descontada del ingreso residual, no varían con respecto a los métodos contables. Ambas formas de la *Ley de la Conservación del Ingreso* se derivan de identidades contables. No hay nada verdadero o falso acerca de ellas, mientras se considere que no hay consecuencias en los flujos de efectivo y la definición precisa del superávit del ingreso.

Funciones del ingreso en una empresa

Tanto el proceso como el resultado de la medición del ingreso desempeñan un papel importante en el funcionamiento de la empresa. El ingreso en sí mismo mide los derechos de los accionistas. Los procesos por los cuales se determinan los derechos del gobierno y los administradores dependen del proceso de medición del ingreso de los accionistas. Debido a su naturaleza residual, el ingreso contiene indicios valiosos acerca de la continua viabilidad de la empresa. Los agentes utilizan estos indicios para planear su propio futuro y renegociar sus contratos.

Determinación de la viabilidad de la empresa

El ingreso del accionista, por ser una estadística residual, contiene valiosa información sobre la continua viabilidad de la empresa, bajo sus políticas y contratos corrientes. Un ingreso bajo (en relación con el capital accionario) podría ser el resultado de una deficiente gestión administrativa, de contratos que no favorecen a los accionistas o de la mala suerte. Cualquiera que sea la razón, los ingresos bajos informan inequívocamente a todos los agentes que la empresa no puede sobrevivir en su estado actual. Si todos los agentes convienen en que los ingresos bajos son el resultado de la mala suerte transitoria, se vería como parte del riesgo que asumen los accionistas. Cada uno espera otro período y el cambio de las circunstancias. Si la deficiente gestión administrativa o los contratos que no favorecen a los accionistas son responsables de los ingresos bajos, todos los agentes son notificados inmediatamente, pues la empresa tiene que disolverse, a menos que estas causas sean reparadas.

Los accionistas no tienen ninguna razón para continuar participando en la empresa si los rendimientos esperados de su inversión son negativos. Si se reorganiza la empresa, todos los contratos son renegociados. Si se liquida la empresa, los participantes deben buscar otro lugar para emplear sus recursos. El ingreso de la empresa facilita la planeación de los participantes al predecir la demanda de sus contribuciones. Ninguna otra estadística contable contiene información tan vital para tan diversos agentes.

La evaluación administrativa y la renegociación del contrato

Si los accionistas creen que la causa de los ingresos bajos no es transitoria, presionarán para renegociar los contratos con los administradores, los empleados, los vendedores, los clientes, el gobierno y así sucesivamente. Todas las negociaciones son conducidas bajo una amenaza implícita del retiro de cada agente. La credibilidad de estas amenazas depende de la información que otros agentes tengan sobre las oportunidades de empleo alternativo de cada recurso y los costos de transacción relacionados. Un trabajador cuyas habilidades transferibles tienen una alta demanda en otra parte puede ser fuertemente intimidado para obligarlo a hacer concesiones ante la amenaza de ser despedido. Los trabajadores simplemente encontrarán otro trabajo en lugar de aceptar un salario más bajo. Si el capital físico de la empresa no tiene un uso alternativo, los accionistas como un *grupo* son poco flexibles, cuando afrontan ingresos pequeños pero positivos. Ellos continúan administrando la empresa, quizás buscando un mejor administrador. Si, de otra parte, el ingreso es negativo, pueden hacer amenazas creíbles para despedir el personal o disolver la empresa, incluso si el capital físico de la empresa no tiene ningún uso alternativo. Las concesiones salariales hechas por los sindicatos de la industria automotriz y del acero de Estados Unidos, a comienzos de los años ochenta, son ejemplos de este fenómeno. Pan American World Airways es un ejemplo del fracaso de estas negociaciones y la resultante disolución de la empresa.

Si el ingreso es más alto de lo que los accionistas *como grupo* podrían ganar en usos alternativos del capital físico de la empresa, se crea una presión sobre los accionistas para compartir algunas rentas con los agentes que proveen otros factores de producción. Los administradores, los empleados, los proveedores y los clientes buscan mejorar su participación en la torta. Su capacidad de hacerlo depende de la elasticidad de oferta de los recursos respectivos. El ingreso desempeña un papel importante en la renegociación de los contratos entre los agentes.

Las actitudes de los agentes hacia el ingreso

Las actitudes de los diferentes tipos de agentes hacia el ingreso varían, dependiendo de cómo el ingreso afecta sus intereses. Limitaremos nuestra discusión a los accionistas y a los administradores.

Los accionistas

El ingreso medido en unidades monetarias es una *estimación* de los derechos periódicos de los accionistas de la empresa; no es el derecho en sí mismo. La participación de los accionistas en la empresa y los cambios en esta participación existen en forma de capital físico. Por ejemplo, si la empresa empieza un período con cinco naranjas y diez manzanas y termina el período con seis naranjas y ocho manzanas, su ingreso para el período es de una naranja menos dos manzanas. La transformación de este ingreso de capital físico a unidades monetarias puede ser denominada como la *valoración óptima*, si ésta fuese realizada por el propietario o los accionistas de la empresa para su propia información. Incluso esta valoración contiene ambigüedad. Los cambios en los precios relativos y nominales y los errores al medir los precios causan errores en la valoración.²

Aun cuando los accionistas preferirían tener el ingreso, que les es reportado a partir de la valoración óptima, no hay ninguna manera práctica de lograrlo. Los accionistas deben depender de los administradores contratados para convertir el ingreso en capital físico a unidades monetarias. Los administradores tienen que cuidar sus propios intereses, el lujo de forzarlos a divulgar el ingreso utilizando la conversión *óptima* no es posible para los accionistas de corporaciones grandes o no está exento de costos. Conociendo esta imperfección, los accionistas no consideran el ingreso que se les informa como el producto de la valoración *óptima*. El ingreso divulgado es un ruidoso indicador de los derechos de los inversionistas sobre los recursos. La definición contractual del ingreso tiene la forma de capital físico. La imperfección de la medida monetaria se produce sólo porque el principal no puede ser observado directamente y ser oportunamente reportado.

Con el fin de tomar decisiones comerciales de corto plazo, los inversionistas individuales utilizan el ingreso así como otras fuentes

² S. S. Lim y Shyam Sunder, "Efficiency of Asset Valuation Rules Under Price Movement and Measurement Errors," *Accounting Review*, Vol. 66 (Octubre 1991), pp. 669-693; Shyam Sunder y G. Waymire, "Marginal Gains in Accuracy of Valuation from Increasingly Specific Price Indexes: Empirical Evidence for the U.S. Economy," *Journal of Accounting Research*, Vol. 21, No.2 (Otoño 1983), pp. 565-580; y "Accuracy of Exchange Valuation Rules: Additivity and Unbiased Estimation," *Journal of Accounting Research* (Primavera 1984), pp. 396-405.

de información. Ellos consiguen alguna información directa en la prensa financiera, aunque el proceso mercantil en sí mismo es una fuente importante de información indirecta. En el capítulo 7 discutiremos la actitud de los inversionistas de capital hacia la contabilidad y el control en el contexto del mercado accionario.

Los administradores

Continuando con el trabajo de Berle y Means, Gordon sugirió que se puede esperar que los administradores elijan y operen un sistema contable de manera que aumente su bienestar.³ El bienestar de los administradores aumenta con la estabilidad laboral, la compensación, el nivel jerárquico y el tamaño de la empresa, y cada uno de estos elementos está directa o indirectamente vinculado a un mayor ingreso corporativo. Además, si los administradores tienen aversión al riesgo logran una mayor satisfacción cuando el ingreso se suaviza a través de los períodos de publicación de los informes. Por lo tanto puede esperarse que los administradores se resistan a divulgar los cambios abruptos en el ingreso.

Considere un administrador que elabora los estados financieros preliminares cerca del final del año fiscal y conoce el ingreso pasado, los dividendos, los márgenes brutos, etcétera, así como las proyecciones de los valores futuros de estas variables. La incertidumbre del ingreso futuro y otras variables aumenta con el intervalo de proyección considerado. El administrador puede esperar la terminación de su empleo con la empresa o que su empleo en la posición actual sea más corto que el horizonte de planeación de la empresa.

El administrador tiene una idea cercana de cómo lo evalúa la junta directiva. Si el administrador recibe una prima, por ejemplo, un porcentaje del ingreso cuando el ingreso excede un nivel especificado, él puede beneficiarse al maximizar el ingreso de la empresa. Como el dinero gana intereses, un administrador prefiere recibir la prima lo antes posible. El administrador se arriesga a perder su empleo si el ingreso disminuye, a menos que pueda encontrar una explicación satisfactoria para serenar a los accionistas y a la junta directiva, por ejemplo, industrias con demanda decreciente. El ingreso reportado en los años siguientes puede producir escasos beneficios para el criticado administrador, aun cuando sea el resultado de su previsión y trabajo. Si la prima del administrador está limitada (no puede exceder algún nivel especificado) puede esconder algún ingreso de años

³ Myron J. Gordon, "Postulates, Principles and Research in Accounting," *Accounting Review* (Abril 1964), pp. 251-263.

mejores y reportarlo en tiempos peores. Si el administrador no recibe una prima, de manera que el ingreso exceda algún nivel mínimo, puede generar gastos adicionales en los años que tienen pobres resultados. En los años noventa, muchas empresas de Estados Unidos reportaron la reestructuración masiva de sus obligaciones, alcanzando un alto crecimiento de las ganancias en los años siguientes.

El administrador puede poseer acciones, opciones sobre acciones o bonos de la empresa. Esta propiedad le confiere al administrador un interés en el beneficio del precio de mercado de las acciones de la empresa. Además, la evaluación del desempeño del administrador depende en parte del precio de esos títulos. El administrador puede estar interesado en el precio actual y además en el precio de largo plazo de las acciones de la empresa, por lo cual su contrato no lo habilita a vender las acciones o a ejercer las opciones sobre acciones hasta una fecha determinada.

Las expectativas acerca de los dividendos futuros determinan el valor de la acción para los accionistas de largo plazo. Sin embargo, para los accionistas de corto plazo, su valor se deriva sólo en parte de la expectativa de los dividendos. El resto de su valor se basa en la expectativa de lo que los otros puedan estar dispuestos a pagar por la acción en cierto momento, dentro de su reducido horizonte de decisión. A su vez, lo que otros están dispuestos a pagar depende de sus expectativas de los dividendos y de lo que alguien más esté dispuesto a pagarles por la acción. Así, el valor corriente de la acción depende de las expectativas de los accionistas actuales sobre los dividendos, como de las expectativas sobre las expectativas de los otros agentes. Keynes describió el proceso de valoración del mercado accionario de la siguiente manera:

La inversión hecha por profesionales puede compararse a esos concursos de los periódicos, en los que los concursantes tienen que seleccionar las seis caras más bonitas entre un centenar de fotografías, y el que gana el premio es aquel competidor cuya selección corresponda más aproximadamente al promedio de las preferencias de los competidores en conjunto; de tal manera que cada concursante ha de elegir, no los semblantes que el mismo considere más bonitos, sino los que crea que serán de más agrado para los demás concursantes, todos los cuales observan desde el mismo punto de vista. No es el caso de seleccionar aquellas que, según el mejor juicio propio, son realmente las más bellas, ni siquiera las que la opinión general cree que lo son efectivamente. Hemos alcanzado el tercer grado, donde dedicamos nuestra inteligencia a anticipar lo que la opinión promedio

espera que sea la opinión promedio. Y existen algunos, según creo, que practican los grados cuarto, quinto y otros superiores.⁴

Desafortunadamente, las expectativas de una persona sobre las expectativas de otra no son necesariamente exactas. Los administradores saben que la gente forma sus expectativas sobre el futuro con base en la experiencia pasada, de la cual los estados financieros actuales y pasados son una parte importante. Los deseos de los administradores de suavizar el ingreso surgen no solamente de las consideraciones personales postuladas por Gordon,⁵ sino también del papel del ingreso en la formación de las expectativas de otros agentes participantes y potenciales. Una corriente variable de ingresos genera expectativas volátiles del inversionista sobre el futuro de la empresa. La volatilidad se reestablece cuando algunos inversionistas creen que otros inversionistas no entienden completamente el significado de los datos disponibles y concluyen que el precio que otros estarían dispuestos a pagar por la acción, en algún tiempo futuro, puede ser demasiado alto o demasiado bajo, comparado con lo que ellos mismos considerarían apropiado. Las restricciones a la riqueza y a los altos costos de las transacciones de ventas en descubierto previenen que estos diferenciales sean totalmente eliminados mediante el arbitraje.

El ingreso bajo o negativo trae consigo la posibilidad de que el conjunto de contratos de la empresa pueda ser disuelto y todos los agentes sean forzados a incurrir en costos de transacción para encontrar un empleo alternativo para sus recursos. El trabajo del administrador y, por lo tanto, una buena parte del capital humano del administrador, en forma de reputación, puede perderse irremediablemente en presencia de una corriente de volatilidad del ingreso. Como la pérdida del empleo puede generar un estado de ensimismamiento (del cual el administrador puede no recuperarse), el administrador tiene una razón para preferir una serie de ingresos suavizada.

Desafortunadamente, desde el punto de vista de los administradores hay límites en la libertad para reducir la variabilidad del ingreso de la empresa. Los administradores no pueden suavizar las variaciones del ingreso ya anunciado; sus acciones sólo pueden afectar los informes futuros. La alteración de las decisiones de inversión-producción de sus niveles óptimos tiene consecuencias reales en el flujo de efectivo de la empresa. Si las consecuencias impositivas de las elecciones contables alteran el ingreso durante la existencia de la empresa, será mejor considerar estas

⁴ John M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (New York: Harcourt, Brace & Co., 1936).

⁵ Gordon. op. cit.

decisiones como decisiones de inversión. Los efectos de los cambios del ingreso se extienden sobre un número de períodos futuros de presentación de información y los administradores sólo pueden estimar su comportamiento.

Los administradores no pueden elegir los métodos contables libremente. Existe solamente una cantidad limitada de flexibilidad en el tratamiento de las transacciones y ellos tienen que obtener el consentimiento de los auditores para hacer un cambio. Incluso si los auditores consienten el cambio, cualquier efecto del tratamiento contable sobre el ingreso actual tendrá efecto en un período de información posterior. Recuerde que la *Ley de Conservación del Ingreso Contable no Descontado* indica que varios métodos contables sólo desplazan el ingreso entre períodos de informes presentes y futuros, sin alterar el ingreso durante toda la vida de la empresa. Feltham y Ohlson transforman esta ley en la *Ley de Conservación del Ingreso Residual no Descontado*: el valor actual descontado del ingreso residual (ingreso contable - costo del capital accionario) es insensible a tratamientos contables alternativos.⁶

Los administradores no tienen certeza sobre los resultados futuros obtenidos en ausencia de una decisión de suavizar. Además el ingreso futuro de la empresa es incierto y los administradores no saben si el efecto de las acciones actuales de suavizado incrementarán la volatilidad de la corriente de ingresos. Ellos no pueden sentarse con un gráfico de la corriente de ingresos de la empresa para los próximos diez años y alisar los picos y valles.

Aunque ninguno garantiza el efecto buscado para hacer que los ingresos parezcan suaves, el administrador puede considerar varios tipos de acción. Primero, el administrador puede intentar igualar el ingreso corriente con el del año anterior, posiblemente con algún crecimiento factorizado. (¿Pero qué sucedería si el ingreso del año anterior fuera inferior al ingreso del año en curso?). Segundo, el administrador puede tratar de hacer que el ingreso corriente esté cercano al promedio o al promedio ponderado de unos pocos años anteriores. (¿Pero que pasaría si el ingreso corriente es mucho menor que el ingreso del período actual? ¿Sería mejor bajar las expectativas del ingreso del año entrante gradualmente, bajando el ingreso corriente en alguna cantidad, de manera que la caída del año próximo no parezca tan pronunciada?). El administrador debe hacer algunos supuestos acerca de que tan hacia atrás han observado los inversionistas los

⁶ Gerald Feltham y James Ohlson, "Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities," *Contemporary Accounting Research*, Vol. 11, No. 2 (Primavera 1995), pp. 689-731.

datos contables en el pasado y que tan hacia adelante forman las expectativas sobre el futuro los analistas financieros. Este proceso, desafortunadamente permanece poco comprendido.

La determinación de los derechos

El ingreso mide los derechos de los accionistas y ayuda a determinar los derechos de los administradores de la alta gerencia. Además, las medidas con base en el ingreso, diseñadas para determinar los derechos de los administradores de nivel medio y bajo, desempeñan un papel crucial en los sistemas de control de las empresas.

El ingreso corporativo neto es un débil mecanismo motivador para cada uno de los administradores de nivel medio, pues su contribución al total del ingreso de la empresa es pequeña. Para cada administrador de nivel medio, los administradores de primer nivel proyectan una medida basada en el ingreso a la que está asociada su compensación. Cada división de la empresa puede pensarse como una subempresa. El director de la división ocupa la posición de único accionista y acreedor en esta subempresa. Este único "propietario" puede ejercer un control cercano sobre cómo se mide el ingreso de la división.

Los administradores de divisiones relativamente grandes de la empresa pueden ser evaluados como centros de inversión, beneficios y costos, dependiendo del alcance que ellos tienen para realizar contratos de recursos que están bajo su dominio. Por ejemplo, cuando el director de una división toma sus propias decisiones de capital, el ingreso de sus unidades se mide en relación con los fondos invertidos en éstas. Si las decisiones de capital están fuera de su control, pero éstas controlan el mercado del producto y otros factores de decisión, las unidades pueden ser tratadas como un centro de utilidades. La ausencia de control sobre las transacciones del mercado del producto podrá originar centros de costos, donde el costo de un producto dado se convierte en una medida negativa del ingreso para la evaluación de la unidad en cuestión. En una organización, las unidades más pequeñas podrían tener medidas basadas en el ingreso, especificadas en unidades físicas.

Los flujos de ingreso de las divisiones se agregan para alcanzar una figura corporativa, después de la eliminación de la doble contabilidad debida a las transacciones entre las divisiones. El ingreso corporativo es el lazo cuyos hilos son tejidos mediante la evaluación del desempeño y el sistema de control de *todos* los niveles administrativos de la empresa. La cifra de ingreso es la culminación de este proceso de control administrativo.

El proceso de medición en todos los niveles es tan importante para la adecuada realización de los contratos de la empresa, como lo es la cifra final que ésta produce. Aunque el gerente general desee tener una amplia discreción en la selección de los métodos contables para determinar el ingreso corporativo, el CEO deber ser renuente a conceder discreción similar a los administradores de las divisiones.

La participación gubernamental, en forma de ingreso, impuestos, ventas, valor agregado e impuestos sobre la propiedad, también se determina con base en el sistema contable. El ingreso únicamente desempeña un papel en la determinación del impuesto sobre la renta, y los criterios para reportar ingresos y gastos para propósitos tributarios frecuentemente son diferentes de los criterios usados para los informes financieros. Esto origina una pregunta interesante: ¿cuál es la explicación económica de estas diferencias? El gobierno, como los accionistas, tiene un interés residual en muchas empresas. De hecho, es frecuentemente el más importante titular individual de tal clase de interés. Sin embargo, a diferencia de los accionistas, el gobierno no hace un compromiso de recursos con la empresa. Este y otros aspectos de la participación del gobierno en el sistema contable se discuten en el capítulo 12.

Un sistema común de registros contables y análisis de transacciones subraya la importancia de la contabilidad para los informes de impuestos así como para los informes financieros. Muchas de sus diferencias surgen en los más altos niveles de agregación. Este sistema común obvia el costo adicional de mantener y auditar un conjunto separado de registros contables que son básicos para cada propósito.

La administración del ingreso

La conversión “óptima”^{*} del ingreso en recursos físicos a unidades monetarias raramente es observado, pues el sistema contractual de la empresa induce a los administradores a apartarse de esta forma neutral de presentación de informes. Además, los inversionistas y otros agentes que esperan que los administradores se comprometan en su manipulación, no necesariamente aceptarían el ingreso reportado como resultado de tal conversión “óptima”. Aún es muy primitivo nuestro entendimiento de cómo forman sus expectativas los seres humanos sobre los eventos naturales, las acciones de otros y las expectativas de los demás. Esta debilidad ha frustrado muchos esfuerzos de ganar perspicacia en la administración del ingreso por parte de los administradores.

^{*} En inglés first-best. [T.]

¿Qué entendemos por suavizamiento y suavizar el ingreso? Los *intentos* de los administradores de *suavizar* el ingreso no necesariamente generan estadísticamente unas series de tiempo más suaves. De hecho, estos esfuerzos pueden proporcionar un efecto opuesto. En la siguiente discusión nos referiremos al ingreso corporativo, pero gran parte de este concepto es igualmente aplicable a las medidas con base en el ingreso utilizadas en cualquier nivel de la jerarquía administrativa.

Las medidas estadísticas de suavizamiento

Hay muchas formas de medir el suavizamiento de las series de ingreso. La variabilidad (alrededor de una media constante, alrededor de una línea de tendencia o alrededor de una media suavizada exponencialmente) es una medida inversa, frecuentemente usada en el suavizamiento. Las correlaciones seriales de primer orden y de orden superior proporcionan otra clase de medidas de suavizamiento. La capacidad predictiva de las series de datos históricos es la tercera clase de medidas.

El atractivo de estas medidas es muy intuitivo. Las series que toman valores extremos deben suavizarse correctamente en algún sentido. Sin embargo, es fácil construir ejemplos contrarios, de manera que las estadísticas violen la intuición. Por ejemplo, si las series con una variabilidad baja alrededor de una media constante pueden considerarse como suaves, un proceso que siga estrictamente una tendencia lineal creciente inexplicable es menos suave que un proceso de media constante con un pequeño término de error independiente. (Ver figura 5.1.)

La capacidad predictiva de las series depende del modelo de predicción utilizado y del número de grados de libertad que uno esté dispuesto a sacrificar, en la identificación del proceso de los datos pasados.

Los procesos del ingreso: suavizamiento frente a suavizado

Los intentos de suavizar una serie temporal de ingresos no siempre tienen éxito. El ingreso anual de las empresas incluye un componente significativo de *caminata aleatoria*.⁷ En una caminata aleatoria, una observación actual es la mejor alternativa para predecir la observación siguiente. En tales casos, manipular la observación actual para acercarla a la observación precedente también aumenta la diferencia esperada entre la observación actual y la observación siguiente. Entonces el suavizado en el período actual sólo puede lograrse aumentando la probabilidad de que ocurra

⁷ Sok-Hyon Kang, Li Zhang, y William Baber, "The Size and Economic Determinants of Random Walk Component of Earnings," Carnegie Mellon University Working Paper (Mayo 1996).

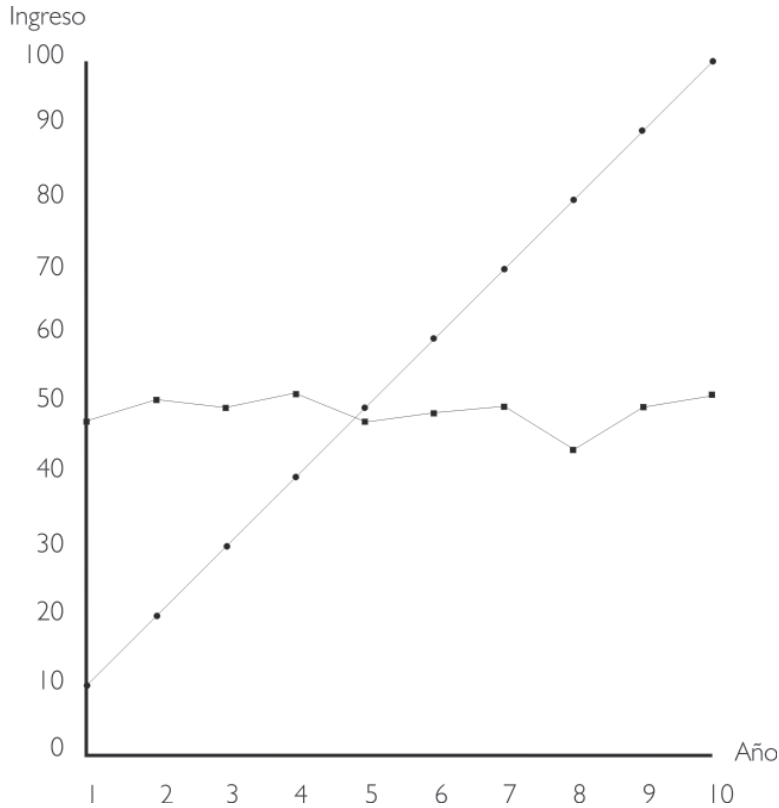


FIGURA 5.1 SUAVIZAMIENTO Y VARIABILIDAD ALREDEDOR DE UNA MEDIA CONSTANTE

un cambio más grande en el próximo período. Es en este sentido que suavizar el ingreso y el llamado “gran baño”^{*} son las dos caras de la misma moneda. Se retomará el concepto de “gran baño” en la próxima sección.

El administrador puede suavizar el ingreso tomando sólo una observación en un momento dado y no puede retroceder y cambiar el ingreso pasado, que ya es de dominio público. Esta restricción, combinada con el componente de la caminata aleatoria del ingreso y la *Ley de Conservación del Ingreso no Descotado*, pueden causar una situación paradójica. Los administradores pueden suavizar el ingreso en cada período, y, a pesar de todo, las series de tiempo suavizadas así generadas pueden ser menos suaves de lo que habrían sido las series originales.

* En inglés big-bath. [T.]

El ingreso suavizado frente a la hipótesis del “gran baño”

El tratamiento discrecional de los ítems contables para disminuir el ingreso y para evitar que un año aparezca con resultados pobres es llamado *gran baño* o *limpiar la casa*. ¿Qué motivos pueden inducir tal comportamiento? El administrador puede creer que un informe de desempeño muy pobre no es tan dañino como varios informes de desempeño pobres poco rigurosos. Tomar un gran baño crea el efecto opuesto sobre los informes posteriores de desempeño. En enero de 1996 el *Wall Street Journal* reportó que las corporaciones de Estados Unidos estaban tomando un gran baño bajo la denominación de “costos de reestructuración” para crear un crecimiento de los ingresos más saludable en los años posteriores.⁸

Algunos informes de desempeño favorables pueden seguir a un gran baño y compensar en mayor magnitud su efecto negativo inicial. Los administradores pueden elegir el momento del gran baño de tal manera que se responsabilice por un mal año a la industria en su conjunto, o a algún desastre, en el caso de una empresa individual. El gran baño puede entonces ser explicado a los agentes externos fácilmente como una consecuencia de factores ajenos al control de la administración. La instalación de un nuevo equipo administrativo es un momento atractivo para tomar un gran baño, de manera que pueda culparse a la administración saliente. Finalmente, si la compensación administrativa consiste en un salario fijo más una prima no negativa con base en el ingreso de la empresa, el administrador puede aumentar la compensación total cargando los gastos a un solo año, cuando el ingreso de la empresa está por debajo del punto que le da derecho a la prima. En otras palabras, la convexidad del programa de compensación induce al gran baño.

El ingreso suavizado y el gran baño se complementan uno al otro en un sentido y se contradicen en otro. Si el ingreso bruto no suavizado sigue una caminata aleatoria, la varianza de la suma acumulada de los ajustes suavizados se incrementa a través del tiempo y la probabilidad de que este ajuste pueda exceder los límites de la discreción contable también se incrementa con el tiempo. Cuando se alcanza el punto de quiebre, los administradores se ven obligados a regresar a la senda original de la caminata aleatoria tomando un gran baño. En este sentido, el ingreso suavizado de la caminata aleatoria *causa* grandes baños ocasionales. Un gran baño se acompaña frecuentemente por un cambio en la administración y el ciclo suavizar - tomar un gran baño, puede repetirse por sí mismo.

⁸ Randall Smith y Steven Lipin, “Are Companies Using Restructuring Costs to Fudge the Figures?” *The Wall Street Journal*, Enero 30, 1996, p. A1.

El administrador puede presentar un ingreso moderadamente creciente y suave en los años en que tomó grandes baños. Es así como el motivo del suavizado está implícito en la acción del gran baño y el gran baño es la consecuencia probable del suavizado en un entorno de caminata aleatoria.

La administración se toma un gran baño cuando puede evitar que se le culpe por tomarlo, impidiendo así la pérdida de bienestar implicada en la gran desviación negativa y captando la ganancia en bienestar debido a más pequeñas variaciones de período a período. Si la administración puede evitar que se le culpe realizando una elección apropiada del momento de tomar el gran baño, esto puede aumentar su bienestar gracias al uso adecuado de las acciones de suavizar el ingreso y por limpiar la casa, bajo el marco de una política más amplia de administración del ingreso. Si el trabajo de un equipo administrativo dura la extensión del intervalo entre las acciones consecutivas del gran baño, la pérdida de bienestar causada por tales acciones no es impuesta a la administración entrante. Desde el punto de vista de la administración entrante, es mejor limpiar la casa inmediatamente después de tomar el cargo.

Los instrumentos para la administración del ingreso

Los instrumentos para la administración del ingreso pueden dividirse en cinco clases: el tratamiento contable discrecional de las transacciones, la selección de principios contables, el ajuste de las estimaciones contables, el ajuste de los precios de transferencia y el ajuste de las decisiones económicas substantivas. Miremos cada una de estas clases.

El tratamiento contable de ciertas transacciones, tales como la revisión y reparación del equipo, el momento adecuado para registrar una venta y la reducción del valor de los inventarios y del equipo, es elegido por la administración. Un observador externo no puede detectar oportunamente cuándo se utiliza tal discreción con la intención de administrar el ingreso.

Los principios contables generalmente aceptados permiten que a muchas transacciones se les puedan dar dos o más tratamientos contables alternativos. Por ejemplo, las elecciones pueden realizarse en la contabilidad para el inventario (UEPS, FIFO, costo promedio), la depreciación (línea recta, acelerada), los costos de exploración del petróleo y el gas (costo total y esfuerzos exitosos) y los contratos de largo plazo (contrato terminado, porcentaje de terminación). Los agentes externos pueden observar las elecciones iniciales y los cambios en los principios contables. Gran parte del trabajo empírico sobre la administración del ingreso se refiere

a este tipo de instrumento. Sin embargo, como ya lo hemos discutido, los principios contables no son instrumentos flexibles para la administración del ingreso: no se puede disponer de ellos para su uso repetido y el cambio en el ingreso efectuado mediante métodos contables tiende a relacionarse con el administrador a través del tiempo.

El ajuste de las estimaciones contables da más flexibilidad a la administración. Las provisiones para deudas de difícil cobro, la vida económica para la depreciación y la tasa de descuento para las pensiones, son algunos de los instrumentos tradicionales que los administradores han utilizado durante muchos años. Los costos de la reestructuración, un fenómeno relativamente reciente, también pertenecen a esta categoría por ahora, aunque merecen una categoría propia.

Las empresas que operan bajo varios regímenes impositivos y que están sujetas a impuestos progresivos tienen motivos no sólo para trasladar el ingreso de aquellos lugares donde pagan impuestos altos a otros en los que se pague menos, sino también para suavizar el ingreso dentro de cada jurisdicción impositiva. Los precios de transferencia para los intercambios de bienes y servicios entre las subsidiarias de la empresa se convierten en un instrumento atractivo para este propósito.

Las decisiones económicas significativas, como la publicidad, los pagos en efectivo para los planes de pensiones, la compensación de los ejecutivos, la investigación y el desarrollo, la adquisición y la desinversión en segmentos del negocio y la venta de propiedades o inversiones, pueden estar motivadas por las consideraciones de sus efectos sobre el ingreso de corto plazo. La decisión "normal" de cada tipo debe ser modelada explícitamente y comparada con los datos para encontrar cómo y en qué extensión estas decisiones resultan afectadas por la administración del ingreso. La dificultad de este modelo ha sido un grave obstáculo para obtener evidencias no ambiguas en relación con las hipótesis sobre la administración del ingreso.

Aunque muchas investigaciones individuales se enfocan en uno o dos de estos instrumentos de la administración del ingreso, las empresas utilizan varios de estos instrumentos a la vez. Por ejemplo, la mayoría de las empresas abiertas de Japón operan bajo el sistema de "banco principal", según el cual éstas mantienen una relación estrecha con su banco. Estos bancos no sólo realizan préstamos con un mayor apalancamiento a la empresa, sino que también tienen significativa participación en las acciones de la empresa. Los bancos no sólo influyen en la política de dividendos de sus clientes, sino que también limitan sus decisiones

discrecionales para administrar sus ganancias mediante transacciones reales o mediante cambios contables.⁹

Resumen de los hallazgos empíricos

Los resultados de la investigación empírica acerca de la administración del ingreso han sido débiles y a menudo incoherentes. Una muestra de esta literatura se resume enseguida.

1. Gordon, Horwitz y Myers examinaron las series de ingreso de la U.S. Steel Corp., usando un modelo de suavizado exponencial. Concluyeron que la empresa no utilizó la contabilización de descuentos tributarios por concepto de inversiones como un instrumento para suavizar el ingreso.¹⁰
2. Archibald, Copeland, Copeland y Licastro y White no encontraron evidencia de suavizamiento del ingreso.¹¹
3. Cushing examinó 666 casos de los cambios contables divulgados para el período 1955-66 y encontró que los cambios materiales en los principios contables tienden a suavizar las ganancias.¹²
4. Dascher y Malcom encontraron que las variables discrecionales de suavizado fueron utilizadas en la industria química.¹³
5. Beidleman examinó cinco variables y encontró que la compensación, la pensión, la investigación y el desarrollo, las ventas y los gastos de publicidad, son utilizadas como variables de suavizado. Las ganancias remitidas de las subsidiarias y los planes de retiro no fueron utilizados de esa manera.¹⁴
6. Moore encontró que los cambios administrativos a menudo coincidieron con decisiones contables discrecionales orientadas a la disminución del ingreso.¹⁵

9 Takayoshi Okabe, "The Dividend Stabilization and Accounting Choices of Japanese Firms," Kobe University Working Paper, Mayo de 1995.

10 M. J. Gordon, B. N. Horwitz y P. T. Meyers, "Accounting Measurements and Normal Growth of the Firm," *Research and Accounting Measurement*, ed. Ijiri y Nielsen Jaedicke (American Accounting Association, 1996), pp. 221-231.

11 T.R Archibald, "The Return to Straight Line Depreciation: An Analysis of a Change in Accounting Method," *Journal of Accounting Research*, Vol. 5 (Suplemento 1967), pp. 164-180; R. M. Copeland, "Income Smoothing," *Empirical Research in Accounting: Selected Studies, 1968*, Suplemento para el *Journal of Accounting Research*, Vol. 6 (1968), pp. 101-116; R. M. Copeland y R. D. Licastro, "A Note on Income Smoothing," *The Accounting Review* (Julio 1968), pp. 540-546; y C. E. White, "Discretionary Accounting Decisions and Income Normalization," *Journal of Accounting Research*, Vol. 8 (Otoño 1970), pp. 260-273.

12 Barry E. Cushing, "An Empirical Study of Changes in Accounting Policy," *Journal of Accounting Research*, Vol. 7 (Otoño 1969), pp. 196-203.

13 P. E. Dasher y R. E. Malcom, "A note on Income Smoothing in the Chemical Industry," *Journal of Accounting Research*, Vol. 8 (Otoño 1970), pp. 253-259.

14 Carl R. Beidleman, "Income Smoothing: The Role of Management," *The Accounting Review*, Vol. 48, No. 4 (Octubre 1973), pp. 653-667.

15 Michael L. Moore, "Management Changes and Discretionary Accounting Decisions," *Journal of Accounting Research*, Vol. 11, No. 1 (Primavera 1973), pp. 100-107.

7. Horwitz y Kolodny encontraron que las compañías más pequeñas presentaron una tendencia a reducir sus desembolsos para investigación y desarrollo como respuesta a la *Declaración No. 2* de la FASB, la cual exige la acumulación inmediata de esas cantidades.¹⁶ Dukes, Dyckman y Elliot no encuentran evidencia de esta reacción en las grandes empresas.¹⁷
8. Haselkorn encontró que la publicación de la Opinión No. 8 de la APB*, especificando las reglas para los pagos de los costos de las pensiones, no redujo la variabilidad de los gastos de pensión.¹⁸
9. Sunder no encontró diferencia en la respuesta del ingreso a corto plazo a nuevas inversiones entre las empresas dirigidas por administradores y las empresas dirigidas por sus propios dueños.¹⁹
10. Liberty y Zimmerman examinaron en qué medida las empresas deliberadamente disminuyen el ingreso reportado cuando están en curso negociaciones laborales²⁰ y no encontraron evidencia que apoye esta hipótesis (véase también DeAngelo y DeAngelo.²¹)
11. DeAngelo proporcionó evidencia de que los accionistas disidentes toman un "baño" de inmediato, tras una impugnación de los apoderados para responsabilizar a la administración anterior.²²
12. DeAngelo examinó si los administradores sistemáticamente subestiman el ingreso antes de una compra administrativa. La evidencia no fue substantiva.²³
13. Jones proporcionó evidencia de que los administradores contabilizaron acumulaciones que disminuyeron los ingresos durante las investigaciones

16 Bertrand N. Horwitz y Richard Kolodny, "The Economic Effects of Involuntary Uniformity in Financial Reporting of R&D Expenditures," *Studies in Economic Consequences of Financial and Managerial Accounting: Effects on Corporate Incentives and Decisions*, Suplemento para el *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 (1980), pp. 38-74

17 Ronald E. Dukes, Thomas R. Dyckman y John A. Elliott, "Accounting for Research and Development Expenditures," *Studies on Economic Consequences of Financial and Managerial Accounting: Effects on Corporate Incentives and Decisions*, Suplemento para el *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 (1980), pp. 1-37.

18 Michael Haselkorn, "Effect of APB Opinion 8 on Variability of Pension Expense," Ph.D. Dissertation, University of Chicago (1979).

19 Shyam Sunder, "Corporate Capital Investment, Accounting Methods and Earnings: A Test of the Control Hypothesis," *Journal of Finance*, Vol. 35, No. 2 (Mayo 1980), pp. 553-565.

20 Susan E. Liberty y Jerold L. Zimmerman, "Labor Union Contract Negotiations and Accounting Choices," *Accounting Review*, Vol. 61, No. 4 (Octubre 1986), pp. 692-712.

21 Harry DeAngelo y Linda DeAngelo, "Union Negotiations and Corporate Policy: A Study of Labor Concessions in the Domestic Steel Industry During the 1980s," *Journal of Financial Economics*, Vol. 30, No. 1 (Noviembre 1991), pp. 3-43.

22 Linda DeAngelo, "Managerial Competition, Information Costs, and Corporate Governance: The Use of Accounting Performance Measures in Proxy Contests," *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 10, No. 1 (Enero de 1988), pp. 3-31.

23 Linda DeAngelo, "Accounting Numbers as Market Valuation Substitutes: A Study of Management Buyouts of Public Stockholders," *Accounting Review*, Vol. 61, No. 3 (Julio 1986), pp. 400-420.

* Sigla de la Accounting Principles Board. [T.]

sobre las importaciones desgravadas, realizadas por la Comisión para el Comercio Internacional de Estados Unidos.²⁴

14. Boynton, Dobbins y Plesko proporcionaron evidencia de que las empresas afectadas por el impuesto alternativo mínimo registraron una provisión de ingreso, dando lugar a acumulaciones que disminuyeron los ingresos en 1987.²⁵
15. Cahan ofreció evidencia de que los administradores respondieron a las investigaciones antimonopolio ajustando sus acumulaciones discrecionales.²⁶
16. Pourciau suministró evidencia de que cuando hay cambios ejecutivos no habituales, los ejecutivos entrantes manejan las acumulaciones de manera que reducen el ingreso en el año del cambio e incrementan el ingreso en el año siguiente.²⁷

En conjunto, la evidencia en favor de la hipótesis de suavización del ingreso es débil e incoherente. Esto no es sorprendente por cuatro razones.

1. Los datos no son suficientes para probar una hipótesis sobre la relación entre dos variables que no pueden observarse –el ingreso bruto o preadministrado y el componente administrado–. Sus medidas, obtenidas principalmente de la suma observable (el ingreso reportado) no son suficientemente confiables.
2. Los administradores utilizan muchos instrumentos (p.e., los métodos contables, las estimaciones contables, las transacciones de producción, la inversión y las ventas, los precios de transferencia, la planificación de impuestos) para administrar el ingreso. Virtualmente todos los estudios empíricos sobre la administración del ingreso se enfocan en un instrumento o en un tipo de instrumento en un momento dado.
3. Como hemos discutido, el suavizado del ingreso y el “gran baño” son dos caras de la misma moneda de la administración del ingreso y debemos esperar que coexistan. El suavizamiento es también una reducción, una interpretación muy estrecha de la administración del ingreso.

24 Jennifer J. Jones, “Earnings Management During Import Relief Investigations,” *Journal of Accounting Research*, Vol. 29, No. 2 (Otoño 1991), pp. 193-228.

25 Charles E. Boynton, Paul S. Dobbins, y George A. Plesko, “Earnings Management and the Corporate Alternative Minimum Tax,” *Journal of Accounting Research*, Vol. 30 (Suplemento, 1992), pp. 131-153.

26 Steven F. Cahan, “The Effect of Antitrust Investigations on Discretionary Accruals: A Refined Test of the Political-Cost Hypothesis,” *Accounting Review*, Vol. 67, No. 1 (Enero 1992), pp. 77-95.

27 Susan Porciau, “Earnings Management and Nonroutine Executive Changes,” Vol. 16, Nos. 1-3 (En Abr-Jul 1993), pp. 317-336.

4. Si los administradores dejan pistas obvias de su actividad de administración del ingreso en los datos disponibles al público, sus contratos serían modificados para desalentarlos a hacerlo. No es sorprendente que oculten las pistas razonablemente bien.

Resumen

El ingreso para los accionistas, por ser un residuo, contiene información valiosa para todos los agentes que participan en una empresa o que tienen un interés en hacerlo. Además de definir el derecho a la renta de los accionistas, el ingreso para los accionistas frecuentemente se utiliza para motivar a los administradores, haciendo que su compensación dependa de éste. El ingreso también guarda pistas valiosas acerca de la viabilidad futura del conjunto de contratos y, por lo tanto, desempeña un papel importante en el planeación de los agentes y la renegociación de los contratos.

Los administradores tienen un acceso especial a la información sobre el ingreso y buscan administrarlo utilizando instrumentos tales como el tratamiento contable discrecional de las transacciones, la elección de los principios contables y la toma de decisiones económicas substantivas. La utilización de las decisiones económicas significativas para administrar el ingreso colabora en hacer que la relación entre la contabilidad y la realidad económica sea reflexiva. Cuando las consideraciones sobre la presentación de los informes contables influyen en los objetos que se reportan, el sistema de información no puede ser evaluado en términos de la fidelidad representativa de aquellos objetos.

Las hipótesis contables de suavizado y del gran baño han recibido mucha atención por parte de los investigadores. Una premisa de estos esfuerzos es que el ingreso realmente divulgado por las empresas está viciado por las acciones interesadas de los administradores, y si se pudiera definir e identificar este vicio, se podría llegar a una aproximación más fiel de la representación del "ingreso económico". El significado de *la fidelidad representativa* es dudoso, desde el punto de vista de una relación reflexiva entre la contabilidad y su entorno.

El modelo contractual de la empresa sugiere que la contabilidad es un sistema cuyo objeto es producir datos observables por las partes, con el fin de reconocer intercambios y conflictos. Quizás podríamos determinar el valor de definiciones alternativas de ingreso contable haciendo hincapié en la eficiencia con que cada medida sirve a esa función, sin preocuparnos por la fidelidad representativa *per se* con fines económicos u otros, especialmente si estos últimos no se definen en términos operacionales.

Lecturas adicionales

- Albrecht, W. S., L.L. Lookabill. y J. C. McKeown. "The Time-Series Properties of Annual Earnings." *Journal of Accounting Research* (Otoño 1977), pp. 226-244.
- Ball, R. y L. Watts. "Some Time Series Properties of Accounting Income." *Journal of Finance* (Junio 1972), pp. 663-681.
- Balsam, S., I. Haw y S. B. Lillian. "Mandated Accounting Changes and Managerial Discretion." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20 (Julio 1995), pp. 3-30.
- Bartov, Eli. "The Timing of Assets Sales and Earnings Manipulation." *Accounting Review*, Vol. 68 (Octubre de 1993), pp. 840-855.
- DeChow, Patricia M. y Richard G. Sloan, "Executive Incentives and the Horizon Problem." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14 (1991), pp. 51-89.
- DeChow, Patricia, M., Richard G. Sloan y A. P. Sweeney. "Detecting Earnings Management." *Accounting Review*, Vol. 70 (Abril 1995), pp. 193-226.
- DeFond, Mark L. y Jianbalvo James, "Debt Covenant Violation and Manipulation of Accruals." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17, Nos. 1 y 2 (Enero 1994), pp. 145-176.
- Dye, Ron. "Earnings Management in an Overlapping Generation Model." *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, (Primavera 1988), pp.195-235.
- Gaver, Jennifer, J., Kenneth, M. Gaver y Jeffrey R. Austin. "Additional Evidence on Bonus Plan and Income Management." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19 (1995), pp. 3-28.
- Gonedes, Nicholas J. "Income Smoothing Behavior Under Selected Stochastic Process." *Journal of Business*, Vol. 45, No. 4 (Octubre 1972), pp, 570-584.
- Hand, J. "Did Firms Undertake Debt-Equity Swaps for an Accounting Paper Profit or True Financial Gains?" *Accounting Review*, Vol. 64 (Octubre 1989), pp. 587-623.
- Healy, Paul M. "The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions." *Journal of Accountant and Economics*, Vol. 7 (Abril 1985), pp. 85-107.
- Healy, Paul M. y Krishna G. Pa1epu. "Effectiveness of Accounting-Based Dividend Covenants." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 12, Nos. 1-3 (Enero 1990), pp. 97-123.
- Hines, Ruth D. "Why Won't the FASB Conceptual Framework Work." Working Paper, Macquarie University, 1987.
- Ho1thausen, Robert W., David F. Larcker y Richard G. Sloan. "Annual Bonus Schemes and the Manipulation of Earnings." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19 (1995), pp. 29-74.
- Kang, Sok-Hyon y K. Sivaramakrishnan. "Issues in Testing Earnings Management and an Instrumental Variable Approach." *Journal of Accounting Research*, Vol. 33, No. 2, (Otoño 1995), pp. 353-368.
- Lambert, Richard A. "Income Smoothing as Rational Equilibrium Behavior." *Accounting Review*, Vol. 59, No. 4 (Octubre 1984), pp. 604-618.
- Matsunaga, Steven R. "The Effects o Financial Reporting Costs on the Use of Employee Stock Options." *Accounting Review*, Vol. 70, No. 1 (Enero 1995), pp. 1-26.
- McNichols, Maureen y G. P. Wilson. "Evidence of Earnings Management from the Provision for Bad Debts." *Journal of Accounting Research*, Vol. 26 (Suplemento 1988), pp. 1-31.
- Neill, John D., Susan G. Pourciau y Thomas F. Schaefer. "Accounting Method Choice and IPO Valuation." *Accounting Horizons*, Vol. 9, No. 3 (Septiembre 1995), pp. 68-80.
- Ronen, Joshua y S. Sadan. *Smoothing Income Numbers: Objective, Means and Implications*. Reading, Mass.: Addison-Wesley Publishing Co., 1981.
- Sivaramakrishnan, K. "Information Asymmetry, Participation and Long-Term Contracts." *Management Science*, Vol. 40 (Octubre 1994), pp.1228-1244.
- Suh, Y. "Communication and Income Smoothing Through Accounting Method Choice." *Management Science*, Vol. 36 (1990), pp. 704-723.
- Sunder, Shyam. "Accuracy of Exchange Valuation Rules." *Journal of Accounting Research*, Vol. 16, No. 2 (Otoño 1978), pp. 341-367.
- Sunder, Shyam. "Measurement of Smoothness of Accounting Series." University of Chicago Working Paper, Agosto, 1975.
- Sweeney, A. P. "Debt-Covenant Violations and Managers' Accounting Responses." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17 (1994), pp. 281-308.
- Trueman, B. y S. Titman. "An Explanation for Accounting Income Smoothing," *Journal of Accounting Research*, Vol. 26 (Suplemento 1988), pp. 127-139.

Watts, R. L. y R. W. Leftwich. "The Time Series of Annual Accounting Earnings." *Journal of Accounting Research* (Otoño 1977), pp. 253-271.

Ejercicios y problemas

1. ¿Qué entiende usted por ingreso?
2. ¿Qué desafíos puede uno afrontar al intentar medir el ingreso por medio de la definición de Hicks dada en el texto?
3. ¿Cómo se compara la definición hicksiana con la medida del ingreso según las normas de contabilidad financiera usadas en su país? (p.e., FASB en Estados Unidos). Establezca las diferencias y similitudes.
4. Todos los participantes de una organización buscan generar "ingresos" para ellos mediante su participación. Aun más, a menos que se especifique de otro modo, es costumbre utilizar el término ingreso para referirse a la participación de recursos a los que tienen derecho los accionistas en la organización. ¿Qué hay de especial acerca del "ingreso" en relación con los accionistas?
5. ¿Cuántos "grados de libertad" tiene usted cuando parte un pastel en porciones? Explique. ¿Por qué es necesario para por lo menos una parte de la empresa comercial ser un reclamante residual?
6. "No es posible definir la participación de recursos de todas las partes independientemente de una empresa por sus contratos respectivos. Por lo menos una de las partes debe ser el demandante residual, en el sentido de que debe aceptar lo que queda después de que todos los otros han reclamado sus participaciones." Comente esta afirmación. Si usted está de acuerdo, ¿quién sería el demandante residual en una organización de negocios? ¿Quién sería el demandante residual en una organización caritativa?
7. El ingreso de todos los participantes de una empresa, exceptuando a los accionistas, se transfiere a los participantes según la agenda contratada. Sin embargo, la transferencia de ingresos a los accionistas está sujeta a la discrecionalidad de la junta directiva de la empresa. ¿Por qué?
8. ¿Qué obstáculos se encuentran en la forma de medir exactamente el ingreso de los accionistas a través de un período dado?
9. ¿Cuál es la Ley de Conservación del Ingreso. Ilústrela mediante un simple ejemplo numérico.
10. ¿Cuál es la Ley de Conservación de Ingreso Residual Descontado?
11. ¿Cuál es el papel del ingreso (para los accionistas) en una empresa en funcionamiento?
12. ¿Qué información lleva el ingreso (de los accionistas) a los demás participantes de la empresa, diferentes de los accionistas?

13. ¿Cuál es el papel de ingreso (para los accionistas) en la renegociación de contratos con otros participantes de la empresa?
14. Cuando el ingreso o derecho residual de los accionistas toma la forma de recursos reales (no monetarios), ¿qué problemas surgen de la conversión exacta de este derecho a unidades monetarias?
15. ¿Por qué querrían los administradores manipular el ingreso que ellos reportan a los accionistas? ¿Qué pueden y deben hacer los accionistas para prevenir tal manipulación?
16. ¿Es necesaria la manipulación del ingreso por parte de los administradores en contra de los intereses de los accionistas? Dé ejemplos para apoyar su respuesta.
17. En el otoño de 1998, Arthur Levitt, presidente de la SEC de Estados Unidos dijo:

“La administración de las ganancias ha evolucionado a través de los años en lo que puede caracterizarse mejor como un juego entre los participantes del mercado. Muchos administradores corporativos, auditores y analistas están participando en un juego de inclinaciones de cabeza y guiños de ojo. En los recelos para satisfacer el consenso en las estimaciones de ganancias y proyectar trayectorias de ganancias suavizadas, una forma de pensar deseable sería ganarle el día a la representación fiel. (...) La administración puede estar dando vía a la manipulación; la integridad puede estar perdiendo terreno frente a la ilusión. (...) Yo quiero hablar acerca de por qué la integridad en los informes financieros está bajo tensión y exploro cinco de los más comunes artefactos de la contabilidad que nosotros hemos estado viendo. Resumiré un armazón para elaborar una respuesta a la comunidad financiera a esta situación... Esta respuesta necesariamente incluye mejoras para nuestras reglas de contabilidad y de revelación, así como la vigilancia y funcionamiento de los auditores externos y la junta de los comités de auditoría. También estoy haciendo un llamando a un amplio espectro de participantes del mercado de capitales, desde los administradores corporativos, los analistas de Wall Street, hasta los inversionistas, a erguirse conjuntamente y revitalizar la piedra angular de nuestro sistema de información financiera: la transparencia y la comparabilidad.”²⁸

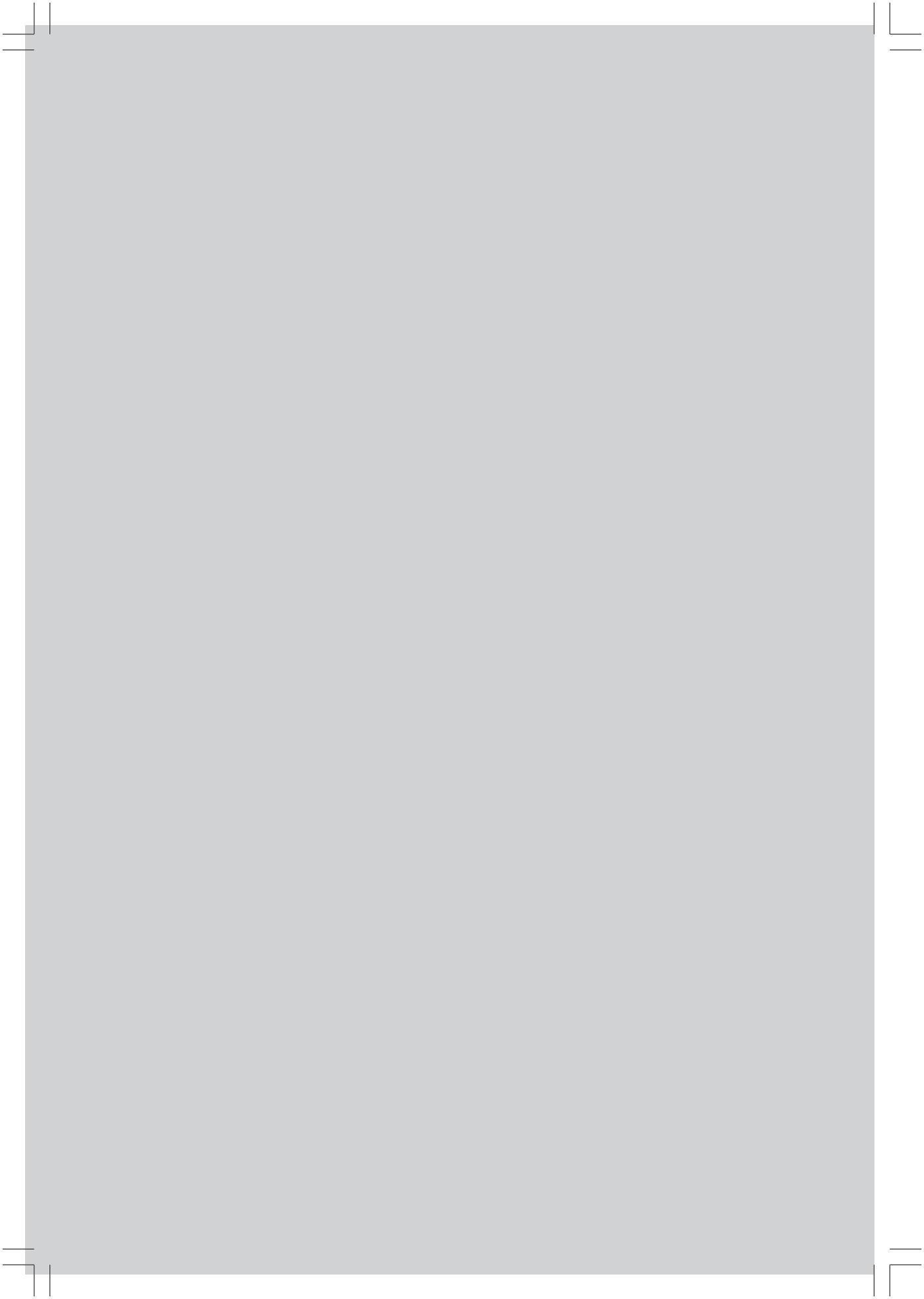
Comente la identificación del problema hecha por el señor Levitt y la solución propuesta.

18. ¿Qué factores determinan el precio de las acciones de una compañía en el mercado? ¿Cómo se afectan estos precios por las acciones de

²⁸ Extraído de Arthur Levitt, “The Numbers Game,” comentarios presentados en el New York University Center for Law and Business, septiembre 28 de 1998.

los administradores? ¿Cuáles de estas acciones calificaría usted de manipulación?

19. Suponga que usted maneja una empresa que cotiza en la bolsa y usted afronta un año extraordinario e inesperadamente malo, en el que usted ha incurrido en una gran pérdida. Sin embargo, usted sinceramente cree que la empresa tiene un brillante futuro, debido a los muy buenos productos y a la tecnología que usted está desarrollando. Usted teme que si informa acerca de los pobres resultados del año actual a los accionistas, puede perder su empleo, o ser forzado a abandonar estos prometedores nuevos productos que está desarrollando. ¿Cuál sería su mejor curso de acción en este caso?
20. Suponga que usted tiene acciones en una empresa. La empresa ha reportado pobres resultados que se esperaban para el año que acaba de terminar, pero el informe del presidente a los accionistas asegura un brillante futuro, debido a que la empresa tiene nuevos productos que van a ser introducidos al mercado. ¿Qué efecto tiene esta información sobre la valoración de la participación que usted tiene? ¿Qué acción, si lo hiciera, tomaría usted?
21. ¿Cuál es el papel del ingreso en la evaluación y el estímulo al desempeño de los administradores en los diferentes niveles de la jerarquía corporativa?
22. ¿Cuáles son las motivaciones administrativas para suavizar el ingreso y tomar un “gran baño”?
23. Si a usted le presentan una serie histórica de ingresos reportados por una compañía, ¿cómo determinaría usted si los administradores de la compañía han suavizado la serie del ingreso antes de revelarla al público?
24. ¿Qué instrumentos para administrar el ingreso están a disposición de los administradores corporativos? ¿Cuáles de estos instrumentos son instrumentos contables? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la utilización de cada instrumento, desde el punto de vista de los administradores?
25. ¿Por qué es tan difícil determinar a partir de los datos publicados si los gerentes suavizan las ganancias antes de comunicarlas al público?



6

Los inversionistas y la contabilidad

Normalmente hay un intervalo largo de tiempo entre los compromisos sobre los recursos aportados por los inversionistas a la empresa y el reintegro de sus beneficios. Mientras que otros agentes pueden esperar durante días o semanas, los inversionistas habitualmente esperan durante años. Es más, los inversionistas de capital sólo son titulares después de que los recursos adeudados a todos los otros agentes han sido reservados. Este acuerdo hace que el bienestar de los accionistas sea muy sensible a cualquier funcionamiento defectuoso de la contabilidad y el control. Cuando alguno de los agentes no logra contribuir a mejorar los recursos contratados, o toman más recursos de lo que es adeudado a ellos, los inversionistas terminan asumiendo la mayor parte de esa pérdida. La medición de la contribución y los alicientes y los aspectos del cumplimiento del contrato en cuanto a la contabilidad y el control, son, por consiguiente, cruciales en la protección de los intereses de los inversionistas. ¿Cómo la contabilidad y el control afectan el bienestar de los diversos tipos de inversionistas y cómo los inversionistas protegen sus intereses?

Descripción del tipo de inversionista

En la siguiente discusión, limitaremos el alcance a los dueños del capital y de los títulos de deuda. ¿Qué características de estos inversionistas determinan su participación en la contabilidad y control de una empresa?

La ausencia de una activa participación

La mayoría de los accionistas individuales de una gran compañía no tienen una voz efectiva en las decisiones corporativas, a menos que cooperen entre ellos mismos. Tal cooperación, en forma de disputas por el poder, no ocurre frecuentemente. La capacidad de los inversionistas de capital para participar directamente en las decisiones administrativas de la

empresa es en gran parte reducida a votar sí, o no, respecto a las resoluciones elaboradas por los gerentes contratados. En ausencia de una disputa organizada por el poder, rara vez las resoluciones presentadas por los administradores ante los accionistas son derrotadas. La mayoría de los accionistas pequeños tienen poca información y comprensión acerca de los asuntos que hay detrás de las resoluciones. Una página o dos de explicación en cada resolución, escrita por los mismos administradores, es todo lo que los accionistas reciben. La prensa financiera no cubre los detalles, a menos que se lleve a cabo una disputa por el poder en una empresa grande.

La ausencia de una participación activa de los accionistas en los asuntos corporativos y su ignorancia relativa respecto a ellos no son accidentales. Es exactamente lo que los accionistas quieren y esperan cuando ellos compran la acción de una empresa. La mayoría de los accionistas no desean gastar tiempo o esfuerzo personal supervisando la actuación de los administradores y de otros agentes. Ellos confían en los auditores, los reguladores y las leyes impuestas por las autoridades para el uso del sistema de normas contables, los estatutos corporativos y las leyes para proteger los intereses del accionista. Ellos pagan por esta protección los honorarios de auditoría y los impuestos. Ellos negocian la pérdida de control directo de la empresa con las ganancias correspondientes, mediante la diversificación de su portafolio de inversión entre empresas, ahorrando esfuerzo personal y ejerciendo su libertad frente a la necesidad de realizar una inversión. Ellos no hacen más que verificar el dinero de los dividendos, ojear los cuadros bonitos y quizás unas pocas cifras en el informe anual, y rellenar la tarjeta del apoderado marcando con x algunos recuadros. También se reservan el derecho a reclamar, si ellos creen que la confianza depositada en los administradores y auditores ha sido traicionada.

Sería inapropiado concluir de esta discusión que el retorno sobre la inversión de capital en las empresas administradas profesionalmente debe ser más bajo que en las empresas administradas por sus propietarios. Siguiendo a Berle y Means, una cantidad de estudios empíricos de retornos comparativos sobre los dos tipos de corporaciones produjeron resultados ambiguos.¹ Si los retornos fueran más altos para las inversiones de capital en compañías donde unos grandes inversionistas participaran activamente

¹ A.A. Berle y G. C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: MacMillan Co., 1932); D.R. Kamerschen, "The influence of Ownership and Control on Profit Rates," *The American Economic Review*, Vol. 58, No. 3 (Junio 1968), pp. 432-447; R. J. Monsen, J. Chiu, y D. Cooley, "The Effect of Separation of Ownership and Control on the Performance of the Large Firm," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 82 (Agosto 1968), pp. 435-451; y M. Stano, "Monopoly Power, Ownership Control and Corporate Performance," *The Bell Journal of Economics*, Vol. 7, No. 2 (Otoño 1976), pp. 672-679.

en su administración, los inversionistas más pequeños cambiarían sus inversiones a tales empresas. Tal cambio tiene dos consecuencias. Primera, los grandes accionistas que contribuyen con su esfuerzo personal administrando la compañía podrían obtener ingresos extras para ellos mismos en forma de sueldos o bonificaciones para prevenir que los accionistas más pequeños tomen un viaje gratis sobre sus esfuerzos. Esto tiende a igualar el retorno de los accionistas más pequeños en los dos tipos de compañías. Segunda, las economías de escala asociadas con ciertas tecnologías, digamos, la fabricación de un avión grande, pueden requerir empresas de un tamaño tan grande que ningún inversionista solo o un grupo de inversionistas tienen la riqueza suficiente para adquirir una voz efectiva en su administración. Los inversionistas de capital en tales industrias pueden ser capaces de ganar una tasa de retorno más alta debido a que las empresas administradas por sus propietarios no pueden competir en este segmento. Estos dos factores, considerados conjuntamente, reducen las diferencias de las tasas de retorno entre las inversiones de capital en empresas administradas por sus propietarios y las administradas profesionalmente.

Transferibilidad del contrato

Los derechos y obligaciones que tienen relación con las participaciones de capital están concebidos para poderse transferir fácilmente al mínimo costo (usualmente no más de un 1 o 2 por ciento del valor). Cuando las perspectivas futuras de la empresa cambian, los pequeños costos de transacción hacen posible que el precio de mercado de las acciones se ajuste rápidamente para reflejar tal cambio.

Los mercados de capital son líquidos debido a la simetría de información entre los compradores y vendedores de tales derechos. Si el costo de obtener la información para los agentes no participantes fuera significativamente más alto que para los accionistas existentes, los primeros podrían estar en desventaja, en términos de información, llevando a un margen más amplio entre el precio de compra y el precio de venta (es decir, a una mayor diferencia entre el precio más alto que un comprador está dispuesto a pagar y el precio más bajo que un vendedor está dispuesto a aceptar) y, por consiguiente, a un mercado de capitales menos líquido. Debido a que la información disponible es idéntica, tanto para los accionistas participantes como para los no participantes, ellos obtienen los beneficios de un mercado líquido. En contraste, la asimetría de la información relacionada con las empresas cerradas genera costos de transacción asociados con las ofertas públicas iniciales que llegan a ser altas.

La heterogeneidad de las preferencias

La existencia de un mercado líquido para los títulos accionarios resuelve el problema de la heterogeneidad de las preferencias entre los accionistas. Mientras nadie adquiera un gran paquete de acciones, otros agentes participantes no necesitan poner atención al riesgo y a las preferencias de tiempo de los accionistas individuales. Un mercado que funciona bien resume todo lo que ellos necesitan saber sobre las preferencias del accionista en una sola estadística: el precio de mercado. Si un mercado funciona bien, la maximización del precio de mercado es equivalente a la maximización de la riqueza de los accionistas y éste provee un índice inequívoco de las preferencias de un cuerpo heterogéneo de inversionistas para los administradores y para los otros agentes participantes.

La información y la velocidad de los ajustes del precio

El precio de mercado de las acciones se ajusta rápidamente a los cambios en sus perspectivas. El cambio en el precio se acompaña por un cambio en la riqueza. Como esta riqueza es compartida entre accionistas existentes y potenciales, depende de quién consiga primero la información. Durante el intervalo en que el precio se mueve del viejo al nuevo nivel de equilibrio, los inversionistas informados tienen una oportunidad para beneficiarse del cambio. Los arreglos contractuales son elaborados para asegurar que sea equitativo hacer de dominio público tal información, siempre y cuando ésta esté bajo el control de los administradores. Negociar con base en la información interna, contable o cualquier otra, es ilegal, no sólo para los administradores, sino también para aquellos que puedan tener acceso privilegiado a ésta.

Los intermediarios de la información

El ajuste rápido de los precios a la información acerca de los cambios en las perspectivas futuras de las acciones implica que tal información es solicitada continuamente por al menos algunos participantes del mercado. Los efectos de los nuevos eventos sobre el valor de las acciones tienen que ser evaluados y actuar en términos de días u horas, a veces incluso en minutos. Esta actividad es costosa y requiere de experiencia.

En igualdad de condiciones, para los inversionistas aversos al riesgo es mejor diversificar sus inversiones en varias empresas. Sin embargo, los costos de información para administrar activamente las inversiones aumentan con el número de empresas supervisadas. Los costos de procesar la información y los beneficios de la diversificación dan origen a

los intermediarios, que se especializan en recolectar e interpretar la información. Los intermediarios de información, o venden directamente la información procesada, o venden los derechos en un portafolio de inversiones administrado con base en tal información. Los analistas financieros pertenecen al primer grupo; los intermediarios financieros, como los bancos, los fondos mutuos y los fondos de pensiones pertenecen al último.

La presencia creciente de los intermediarios de la información en los mercados de capitales cambia el cuadro acerca de la dispersión de la propiedad del capital que habíamos pintado en la sección anterior. Sin embargo, un paquete grande de acciones, en las manos de un intermediario de información, no tiene el mismo efecto como lo tendría si éste estuviera en las manos de un solo gran accionista, debido a que tales intermediarios raramente buscan participar en el control operativo de la empresa y están frecuentemente impedidos para ejercer tal control.

Puesto que la calidad y cantidad de los esfuerzos del administrador del portafolio no son directamente observables, sus contratos se diseñan para hacer que su compensación dependa de los resultados de la inversión. Estos administradores tienen interés en administrar los portafolios para alcanzar sus mejores intereses. El desempeño de los portafolios está menos que perfectamente correlacionado con la calidad no observable y la cantidad del esfuerzo del administrador del portafolio. Además, el horizonte de decisión de los administradores del portafolio es de más corto plazo que el de los propietarios, quienes se benefician del portafolio. Como resultado, los administradores del portafolio confían en las medidas de corto plazo del desempeño corporativo al tomar sus decisiones de inversión. La reacción de los administradores corporativos a tal comportamiento de los inversionistas institucionales consiste en alterar sus propias decisiones de producción-inversión y las de la contabilidad, con la perspectiva de "administrar" los informes tanto trimestrales como anuales.

El resultado neto de administrar un portafolio institucionalizado es acortar el horizonte de decisión de los administradores corporativos. Los administradores corporativos pueden contrarrestar esta tendencia modificando sus propios paquetes de compensación, para que la mayor parte de su riqueza personal permanezca invertida en la empresa. Sólo aquellos administradores que se sienten seguros sobre el futuro de la empresa que ellos administran pueden permitirse el lujo de enviar semejante señal a los agentes externos. Los administradores menos competentes y menos optimistas apenas pueden permitirse el lujo de imitar semejante estrategia y convencer a los inversionistas de depositar su confianza en el futuro de la empresa.

Puesto que los analistas financieros venden la información, ellos solicitan la revelación de información contable y de otra clase. A mayor revelación, más alto será el valor de sus servicios interpretativos comercializables. Los inversionistas individuales desean que la información financiera sea fácilmente comprensible, pero los analistas financieros pueden diseñar informes complicados utilizando sus habilidades y recursos especializados. Los estados financieros complejos vuelven al inversionista individual más dependiente de los servicios de los analistas especializados. Así, los analistas financieros ayudan a canalizar y a enfocar la demanda de mayor información financiera, haciendo más líquido el mercado accionario. Al presionar por revelaciones y estados financieros más detallados y complicados, ellos atraen los recursos de otros inversionistas hacia ellos. Esta transferencia de recursos es el costo en el que los inversionistas incurren por los beneficios provenientes de la liquidez.

Por otro lado, los intermediarios financieros que administran los portafolios de inversiones, rara vez solicitan revelaciones públicas de datos financieros o de otra clase. Ellos son más pasivos frente a la presentación de la información. Cuando su inversión en una empresa es bastante grande, normalmente pueden conseguir la información que desean, preguntando a la empresa directamente. Ellos tienen pocos incentivos para presionar por una revelación pública.

Los acreedores

A diferencia de los accionistas, los acreedores no establecen un compromiso permanente de capital con la empresa. El vencimiento, la garantía y la dispersión son tres características de los acreedores que definen su relación con la contabilidad y el control de sus deudores.

Los acreedores de corto plazo están bastante interesados en los activos corrientes, las obligaciones corrientes y en la capacidad a corto plazo de la empresa para pagarles. Hasta principios de este siglo, cuando los préstamos a largo plazo no eran todavía comunes, gran parte del esfuerzo de la auditoría externa estaba centrado en la verificación de los activos y pasivos, mientras que los auditores prestaban poca atención a los activos fijos.

Por otro lado, los acreedores de largo plazo depositan una mayor confianza en la contabilidad y el control, especialmente con respecto a los activos de largo plazo, porque la valoración de tales activos es un eslabón débil en la contabilidad. Los acreedores asegurados tienen menos interés en el funcionamiento de la contabilidad y el control pues sus intereses están protegidos por los convenios de deuda.

Los intermediarios de la información desempeñan un papel más importante cuando los bonos están en manos de una cantidad considerable de inversionistas pequeños. Los grandes acreedores tienen bastante influencia con la empresa deudora para exigir y obtener la información que ellos desean directamente. Ellos raramente muestran mucho interés en las actividades del establecimiento de normas por parte de la FASB o de la SEC.

Los convenios que acompañan los instrumentos de deuda originan restricciones sobre la capacidad de una empresa para pagar los dividendos, comprar acciones de tesorería, emitir nueva deuda o retirar vieja deuda, o para permitir que ciertas razones contables tomen valores fuera de los rangos especificados. Por ejemplo, la razón corriente puede restringirse a un nivel mínimo y la razón de deuda-capital a uno máximo. Los convenios de deuda raramente utilizan otros principios de contabilidad fuera de los generalmente aceptados (GAAP) para especificar tales restricciones, a pesar de la posibilidad de que los administradores o accionistas puedan apartarse de tales restricciones por cambios en los métodos contables. La multiplicidad de prácticas contables incluidas en los GAAP les proporciona flexibilidad a los administradores para evitar la violación a los convenios de deuda.

¿Por qué los acreedores no suscriben convenios de deuda que consideren las restricciones contables, insistiendo en que los métodos contables utilizados en el momento en que el convenio se firma sigan vigentes durante el período del convenio? Un problema de tal acuerdo con GAAP "fijos" es que el acreedor debe incurrir en costos adicionales de auditores externos para supervisar y reforzar las provisiones contables especiales del convenio. Una segunda explicación posible está en el papel que desempeña la contabilidad en la medición de todos los aportes y los derechos de los agentes partícipes en la empresa. Los cambios contables pueden ser inducidos por una variedad de cambios en el entorno de la empresa, así como los diversos agentes hacen ajustes para proteger sus intereses. Al excluir todos los cambios en los métodos contables utilizados para hacer cumplir los convenios, el acreedor podría excluir también algún cambio beneficioso que puede ser realizado. Puede ser rentable para los acreedores dejar su participación con la de los otros agentes confiando en los GAAP para mantener la integridad de la contabilidad y el control, en lugar de intentar separar una aparatosa contabilidad paralela para cada convenio de deuda. Si cada agente intentara especificar un sistema contable especial con la empresa, el alto costo y la baja credibilidad de los múltiples sistemas podría serles menos atractivo que confiar incluso en unos GAAP variables.

Las actitudes y preferencias del inversionista

Es importante para los inversionistas aprender acerca del desempeño contractual de los otros agentes. Los inversionistas ponderan la información recibida de los administradores según su confiabilidad y capacidad informativa.

Información sobre el desempeño contractual

Desde el punto de vista de un inversionista, la contabilidad y el control de una empresa deben asegurar que los recursos retirados por los distintos grupos de agentes de la empresa no excedan sus derechos. El sistema contable controla los flujos de recursos. Se construye deliberadamente, con un grado de redundancia costoso, la teneduría de libros por partida doble, para hacerle difícil a los individuos defraudar a la empresa. Las auditorías internas y externas y el sistema de revisión ayudan a realizar esta función.

La información sobre el desempeño contractual no sólo es importante para los accionistas existentes sino también para los accionistas potenciales. La provisión simétrica de tal información, tanto para los accionistas existentes como para los potenciales, promueve la liquidez en el mercado de las acciones de la empresa. Esta liquidez es valorada por los accionistas, no sólo porque ellos un día podrían desear vender sus acciones, sino también porque la liquidez permite una valoración exacta y confiable de las acciones que ellos podrían usar como una garantía colateral en otras transacciones.

Los incentivos a los administradores

Inducir a los administradores a contribuir con sus aportes óptimos y asegurar que ellos no retiren más de lo debido son funciones importantes y estrechamente relacionadas con la contabilidad y el control. Parte de la información financiera contable se diseña para controlar a la gerencia. La alta gerencia tiene la responsabilidad de diseñar los incentivos y los controles para los administradores de los niveles medio y bajo.

La relevancia y confiabilidad de los datos que pueden ser provistos por un sistema contable están limitadas por consideraciones de costo y de incentivos administrativos. Los datos más relevantes para la valoración de la acción de una empresa son también muy subjetivos y costosos de verificar. De acuerdo con lo anterior, su uso tiene que ser equilibrado frente a la posibilidad de fraude de los administradores, quienes proporcionan los datos. Solicitar a los administradores que proporcionen datos, que no pueden ser independientemente verificados a un costo razonable, nada

agrega al bienestar de los inversionistas, porque la respuesta de los administradores podría ser utilizada en su propio beneficio y los inversionistas podrían no confiar en ella. Esto es exactamente lo que parece haber ocurrido en las empresas de petróleo y gas por la revelación de datos no verificados y frecuentemente no verificables, según los métodos contables de reconocimiento de las reservas propuestos por la SEC. En 1978, la *Accounting Series Release No. 253* exigió a las empresas revelar las reservas subterráneas estimadas de petróleo y gas.² La extrema subjetividad de tales estimaciones hizo que los datos fuesen casi inútiles. En 1981, después de unos años de experimentación, la SEC retiró la propuesta.

La agregación adicional información

Los informes financieros más detallados no son necesariamente más útiles a los inversionistas. Se ha argumentado que utilizando el teorema del mayor valor de la información de un sistema más afinado, en ausencia de costos de computación o carga excesiva de información, los datos más detallados son más valiosos.³ Sin embargo, es inapropiado aplicar el Teorema de Blackwell si la función de agregación para todos los niveles de detalle no está disponible para quien toma la decisión. Una función de agregación contable no se encuentra libre y universalmente disponible para cada uno. Una sola página del balance general puede ser más valiosa a un inversionista que una copia impresa de cientos de páginas de todas las cuentas del balance, no solamente debido a los costos computacionales sino también debido a que una cantidad considerable de información detallada debe ser *agregada* a estos datos con el fin de obtener al balance general agregado. La información agregada está contenida en la función de agregación.

Para una ilustración, en el proceso de agregación, los contadores suman su conocimiento y juicio sobre las similitudes y desigualdades de varias cuentas. Para escribir una sola línea en el balance general agregado (digamos, Inventarios: un millón de dólares) no es suficiente tener una lista detallada de cada uno de los recursos de la empresa. El contador también debe conocer las características de todos los recursos y tener la capacidad de decidir qué artículos de la lista detallada podrían ser agregados útilmente en una partida de una sola línea llamada *inventario* en el balance general.

² Securities and Exchange Commission, *Accounting Series Release No. 253*, "Adopting of Requirements for Financial Accounting and Reporting Practices for Oil and Gas Producing Activities," 1978.

³ D. Blackwell, "Equivalent Comparison of Experiments," *Annals of Mathematical Statistics*, Vol. 24 (1953), pp. 265-272.

Esta tarea no puede ser realizada por una sola persona. Un experto contable tiene un conocimiento especial de las funciones de agregación y adiciona esta información a los datos desagregados con el objeto de obtener el balance general agregado. Por ejemplo, muchos de los inversionistas podrían no encontrar algún uso de una copia impresa de cada partida que la General Motors posee, aun cuando tengan el acceso libre a un súper computador y a un software informático.

Los mecanismos de elección contable para los inversionistas

Los inversionistas influyen en las decisiones contables de una empresa en cuatro escenarios diferentes: la organización de la empresa, el intercambio en los mercados de capitales, la votación de las iniciativas y por medio de las instituciones sociopolíticas.

La organización de la empresa

Al seleccionar una forma organizacional para una empresa, sus creadores también se comprometen con ciertas características de la contabilidad. En Estados Unidos, si el capital de la empresa se cotiza en bolsa, los requerimientos contables de las leyes de títulos valores rigen este conjunto de contratos. Estas leyes y las normas del informe financiero identifican a los accionistas y a otros agentes por medio de un formato contractual o formulario, en el cual los detalles son diligenciados por los participantes. La normalización restringe la flexibilidad que puede tener un agente en el diseño de la contabilidad y el control para ajustarla a las necesidades específicas de la empresa. También ahorra costos de negociación y de búsqueda para los participantes. El mejor ajuste del conjunto contractual hecho a la medida no necesariamente justifica el costo adicional.

Los inversionistas insisten a menudo, y a veces tienen éxito, en alterar ciertas prácticas del informe financiero de la empresa cuando ésta emite sus títulos. Ellos exigen a menudo que la empresa contrate una empresa de auditoría con reputación antes de que ellos compren o negocien sus títulos. Normalmente se venden las primeras emisiones a la banca de inversión o a los grandes inversionistas, quienes tienen concentrado el poder de compra. Es más fácil para tales inversionistas negociar efectivamente con los administradores de la empresa.

Cuando las acciones pasan por el mercado secundario, desde la banca de inversión hacia un cuerpo disperso de más pequeños accionistas, la capacidad de los accionistas para ejercer influencia sobre los asuntos contables se atenúa y se transforma. Los accionistas tienen dos instrumentos

para formar sus preferencias acerca de las elecciones contables de la empresa conocidas por los administradores: al votar las iniciativas presentadas ante ellos y al negociar las acciones de la empresa en el mercado terciario.

Las votaciones y los apoderados

Los accionistas, que tienen poca influencia a la hora de definir la agenda, sólo pueden votar sí o no. Los accionistas pueden ocasionalmente proponer una iniciativa y someterla a votación. Tales iniciativas raramente pasan. Las típicas iniciativas de los accionistas que se someten a votación tienen que ver con la elección de la junta directiva y los auditores, con las modificaciones a la compensación de los directivos y con los cambios a los estatutos de la empresa. Rara vez se trata con ellos asuntos contables. La poca importancia relativa del mecanismo de votación en los asuntos contables sugiere que los accionistas tienen, a lo mejor, solamente una capacidad o interés limitado en cambiar el sistema contable de la empresa en la cual ellos tienen una participación. Dada la vulnerabilidad de los accionistas al fraude, esta falta de interés puede ser sorprendente. En realidad, los accionistas tienen otras alternativas más efectivas. Además de usar los mecanismos legales, ellos votan con los pies, por así decirlo, en el mercado accionario.

El intercambio en los mercados de capitales

Una acción representa un conjunto de derechos contractuales y obligaciones. La contabilidad es una parte de este sistema de contratos. Los inversionistas pueden escoger libremente entre una variedad de contratos disponibles en el mercado.

El valor de una acción se deriva, finalmente, de los dividendos y la magnitud de los dividendos depende de qué tan cuidadosamente los derechos de los diferentes agentes son determinados y distribuidos. En igualdad de condiciones, los inversionistas pagarían menos por la acción de una empresa que usa ineficientemente los controles internos, la auditoría interna, la auditoría externa y las revelaciones de las políticas contables.

La influencia de los inversionistas sobre los sistemas contables puede ser comparada con la influencia de los compradores de carros sobre el diseño de los carros. Ni los accionistas ni el comprador del automóvil ejercen un papel directo en el diseño, aunque estos últimos influyen profundamente el diseño por su derecho a comprar o no comprar la canasta final de productos y servicios ofrecidos. En Estados Unidos el capital social de las empresas de responsabilidad limitada es más ampliamente mantenido que

en cualquier otro país. Se podría especular que la amplitud del capital mantenido y la liquidez del mercado de capitales pueden ser causadas por la información financiera y por la revelación requerida a las empresas abiertas de Estados Unidos.

Los accionistas existentes se benefician de los cambios en el sistema contable de una empresa si el resultado es un precio de la acción más alto. Las decisiones del inversionista sobre la contabilidad son esencialmente "reaccionarias". Ellos ajustan sus portafolios en respuesta a las decisiones tomadas por los administradores y los auditores. El control contable es una cuestión técnica; un aporte directo desde los inversionistas no es factible. Sin embargo, la anticipación de sus preferencias tiene un efecto profundo en el diseño de los sistemas de contabilidad y control. La anticipación por parte de los administradores y los auditores a la respuesta del inversionista afecta sus decisiones sobre la contabilidad, aunque los inversionistas no participen directamente en el proceso.

Varios eventos contables apoyan esta visión. En el capítulo 4, discutimos el ejemplo del sistema de inventarios UEPS. En 1964, la APB propuso que los descuentos tributarios por concepto de inversiones se registraran usando el método diferido en lugar del hasta entonces utilizado método basado en el flujo. Ellos afrontaron una oposición unificada de muchos administradores y auditores y finalmente tuvieron que ceder. La posibilidad de una respuesta negativa del inversionista a la propuesta, aunque no estuviera soportada en los datos, se tomó como la base de tal oposición. Después Kaplan y Roll encontraron evidencia que la respuesta del inversionista no era negativa.⁴

Instituciones sociopolíticas

Las legislaturas, las agencias reguladoras y las cortes a veces hacen o inducen cambios en las normas contables y en las instituciones que establecen las normas contables. Tales cambios, normalmente impulsados por los grandes escándalos o desastres financieros, afectan un amplio conjunto de empresas. Cuando algunos agentes se comportan de forma diferente a lo que los otros agentes esperan de ellos, y estos últimos no tienen ningún mecanismo económico o legal para hacer que los primeros estén conformes, el conjunto contractual colapsa. La desintegración de las grandes empresas, o de muchas empresas pequeñas en un corto período, sugiere que la estructura legal existente no provee una base

⁴ Robert S. Kaplan y Richard Roll, "Investor Evaluation of Accounting Information: Some Empirical Evidence," *Journal of Business* (Abril 1972), pp. 225-257.

estable para la contratación en el entorno económico prevaleciente y necesita ser cambiada. El desplome del mercado bursátil en 1929 llevó a la aprobación de las leyes federales sobre títulos valores y a la creación de la SEC. Estas leyes exigían que los informes financieros anuales de todas las empresas abiertas de Estados Unidos fueran auditados independientemente antes de su publicación. Desde entonces, las reglas emitidas por la SEC han sido la fuerza principal que da forma a los sistemas contables de las compañías abiertas en Estados Unidos.

De forma similar, el descubrimiento del uso extendido de los sobornos y la omisión en la contabilización de dinero llevó al Congreso de Estados Unidos a aprobar en 1977 el Foreign Corrupt Practices Act. El título de este estatuto es parcialmente engañoso. Sus significativas estipulaciones no se relacionan con los sobornos en el extranjero, pero sí con la responsabilidad legal de los administradores corporativos en el mantenimiento de un sistema efectivo de controles internos para preservar los recursos de la empresa de la malversación. Antes de 1977, no había ninguna estipulación legal para asegurar que las compañías abiertas protegieran los intereses de sus accionistas mediante el diseño apropiado de la contabilidad y control.

En comparación con el precio de las acciones, la respuesta de los sistemas sociopolíticos a las solicitudes para el cambio es lenta. Cuando los cambios ocurren tienden a ampliar su alcance. Los cambios mediante el mecanismo del mercado ocurren frecuentemente y a pasos pequeños. En los capítulos 11 y 12, volvemos a preguntarnos: ¿Hasta qué punto la forma de la contabilidad y el control debería dejarse a los mercados o al sistema gubernamental y regulatorio?

Consecuencias de la política contable para los inversionistas

Aunque los actuales accionistas pagan el costo de la contabilidad, los informes financieros son compartidos con el público. Los analistas de inversión profesionales incluso pueden tener un mejor acceso a esta información. Una perspectiva más próxima a este acuerdo revela que esto no es del todo desfavorable a los accionistas.

La información contable como bien público

Los informes financieros publicados son bienes públicos. No cuesta más producir los informes financieros para dos personas que para una sola y es difícil no suministrarlos a quienes no pagan por ellos, tomando de esta manera un viaje gratis sobre los esfuerzos de aquellos que los hacen.

Se ha argumentado que en el presente sistema los accionistas existentes pagan el costo total de los informes financieros, aunque los beneficios son compartidos con los accionistas potenciales. Gonedes y Dopuch plantean que la subproducción resultante de información y la inadecuada asignación de los recursos por las compañías pueden ser corregidas si el derecho a la información contable fuera "independiente" del derecho a la riqueza residual, dejando que la corporación venda la información separadamente a aquellos que están dispuestos a pagar por ésta.⁵

La disponibilidad de información confiable para todos los agentes facilita el funcionamiento suave y ordenado de un sistema de contratos. Es importante asegurar que ellos tienen o recibirán los recursos que les adeuda la empresa. Sin dicha información, un agente se negará a participar en ésta. La información disponible para cada agente se constituye en una restricción para los otros agentes, al inducirlos a cumplir con las obligaciones que ellos han aceptado. Los accionistas, estando completamente comprometidos con respecto al capital, no están directamente relacionados con las operaciones del día a día de la empresa y además están dispersos, de modo que no pueden obrar de forma coherente a la hora de generar líneas de acción o de negociar directamente. Por consiguiente, ellos son especialmente vulnerables a la malversación de recursos por parte de otros agentes. La integridad de la contabilidad y del control es más importante para ellos. Los demás agentes participantes tienen que ver directamente con el funcionamiento de la empresa, o forman parte de un grupo bastante cohesivo para negociar efectivamente con la empresa y tener a su disposición la información sobre los derechos existentes para ellos, además de los estados financieros publicados.

Ningún sistema estable de contratos que niegue información acerca de la empresa a los proveedores de capital parece factible. Aun cuando fuere factible, no sería más eficiente que los sistemas actuales basados en la revelación pública. Como se discutió antes, la disponibilidad de información acerca de una empresa facilita el funcionamiento de los mercados para los recursos que fluyen hacia dentro y fuera de ésta. Los agentes externos (quienes en ese momento no participan en la empresa) no son los únicos que se benefician de la liquidez de los mercados de factores. Los agentes que están participando en la empresa y que desean dejar vacante sus participaciones contractuales para buscar oportunidades alternativas

⁵ Nicholas J. Gonedes y Nicholas Dopuch, "Capital Market Equilibrium, Information Production, and Selecting Accounting Techniques: Theoretical Framework and Review of Empirical Work," *Studies on Financial Accounting Objectives: Supplement to the Journal of Accounting Research*, Vol. 12 (1974), pp. 48-129.

también se benefician. Ellos pueden vender su participación contractual actual o pueden transferir su reputación y capital humano a un empleo más atractivo en otro lugar. Además los agentes participantes, que no forman parte directamente en la transacción, también se benefician de la capacidad de encontrar pronto un reemplazo para la participación que queda vacante cuando un participante se retira. El incumplimiento de las partes contractuales afecta a todos los agentes que participan en el contrato (a menos, claro está, que ellos sean redundantes). Así, la distribución de información “gratuita” es importante para mantener intacta la estabilidad dinámica de la empresa, a pesar del movimiento de algunos o incluso de todos los individuos participantes.

Una deficiencia adicional de un sistema de información privado se presenta si aún cuando todos fuéramos compradores de información, siempre podría haber agentes que no saben que todos los demás agentes están informados. Esta falta de “conocimiento común” en un sistema de compra privada de información podría inducir a un comportamiento estratégico, a más conflictos y a una renegociación de los contratos corporativos menos eficiente.

En los mercados de capitales, la contabilidad desempeña un papel semejante al papel de la publicidad en los mercados de productos. Un distribuidor automovilístico que pone un anuncio en un periódico “suministra” la información a los probables clientes y competidores. La justificación del distribuidor de pagar los costos de la publicidad radica en la creencia de que sus beneficios superan el costo de la publicidad. La revelación pública de información contable también puede ser vista como anuncios para atraer nuevos participantes para que se unan a la empresa. La viabilidad económica de este sistema de distribución “gratuita” se basa en el excedente de los beneficios sobre los costos para los actuales participantes.

La producción de información por los intermediarios

¿Quién paga el costo cuando los intermediarios de información como los analistas financieros y los agentes de inversiones procesan información y cuáles, si los hay, son los beneficios para quien paga? Los primeros resultados empíricos sobre la capacidad de los mercados de capitales de ajustar los precios rápidamente para incorporar la información disponible más reciente produjeron una euforia que llevó a algunos a declarar que los días de los analistas financieros estaban contados. Los analistas financieros que se ganan la vida leyendo las tendencias en la historia pasada de los precios de las acciones, o aquellos que mantienen una mirada

aproximada a las perspectivas económicas de las empresas e industrias, no sólo han sobrevivido gracias a la revolución en la teoría de finanzas, sino que están floreciendo en Wall Street. ¿Quién paga sus salarios y por qué lo hacen?

Un analista informado sobre un evento que afecta al precio de una empresa, o lo infiere antes que otros analistas, puede obtener rendimientos extraordinarios en menos tiempo del que les suele costar a otros enterarse y del que tarda el precio en ajustarse al nuevo nivel de equilibrio. Este rendimiento extraordinario es absorbido por el costo del esfuerzo de los analistas de descubrir e interpretar la información. Puesto que existen algunas barreras a la entrada en este campo, parece razonable concluir que estas enormes rentas económicas, positivas o negativas, podrían no persistir en el negocio del análisis financiero.

Un inversionista que negocia al azar y sin el beneficio de la información anticipada acerca de los eventos económicos, prevé la pérdida de una pequeña cantidad en sus transacciones con un analista, y el analista espera ganar en la transacción. En el equilibrio, la pérdida que el inversor prevé es justo la suficiente para que le dé igual seguir con la misma práctica de inversión que contratar los servicios de un analista.

Si nadie hizo la investigación, los precios podrían no tener relación con los eventos económicos y, por lo tanto, el mercado de capitales podría fracasar en su función de asignar recursos en la sociedad. Incluso un inversionista pequeño se beneficia de la capacidad del mercado para ajustarse rápidamente a la nueva información debido a la mayor liquidez para reducir el margen entre el precio de compra y el precio de venta y permitir al inversionista hacer la transacción a un costo reducido.

Los administradores corporativos son algunas veces criticados por favorecer a los intermediarios por encima de los pequeños accionistas, al revelar información financiera a los analistas financieros en forma de entrevistas, estimaciones informales de ventas y ganancias, etc. Se ha hecho una crítica similar a las normas de contabilidad financiera y a los requerimientos de revelación más recientes, las cuales les han facilitado a los analistas financieros la obtención de información detallada y al mismo tiempo han hecho menos comprensibles los estados financieros, para los no expertos. Permitir el acceso al análisis financiero hace improbable que los analistas ganen rentas económicas de este acceso privilegiado. Las condiciones comerciales adversas que un inversionista desinformado afronta en relación con uno informado deben ser equilibradas frente a los beneficios de la liquidez que se acumulan para todos los participantes actores del mercado, cuando hay suficiente información.

Resumen

Los inversionistas, en cuanto son una clase particular de agentes, ocupan un lugar especial en la empresa. Ellos comprometen recursos en la empresa y aceptan el paso de un intervalo de tiempo relativamente largo e incluso indefinido, antes de recibir su participación de los recursos de la empresa. La titularidad de los recursos de los accionistas, como clase, es definida como un residuo mas no como una función de su contribución. Este acuerdo hace a los inversionistas vulnerables a los eventos imprevistos y a la malversación de los recursos por parte de otros agentes. Cuando algo sale mal con la ejecución de los contratos, los inversionistas terminan asumiendo una gran parte de la pérdida. Esta vulnerabilidad de los inversionistas al mal funcionamiento del sistema contractual se compensa mediante el derecho que tienen de elegir a la junta directiva y a controlar el proceso de auditoría.

La naturaleza dispersa de la propiedad del capital accionario en las compañías abiertas impide a los inversionistas participar directamente en la toma de decisiones relacionadas con la contabilidad y la auditoría. Ellos, sin embargo, ejercen una influencia substancial en estas decisiones mediante las transacciones en el mercado de capitales, los intermediarios de información y las instituciones socioeconómicas.

Las actitudes de los inversionistas hacia la contabilidad y el control y otros aspectos de la empresa se resumen en el precio que ellos están dispuestos a pagar por adquirir los derechos de una participación accionaria en la empresa. Otros agentes no disponen de tal variable simple y accesible rápidamente que pueda usarse como un índice de sus preferencias. Es en extremo sorprendente, entonces, que la relación entre la contabilidad y los inversionistas haya sido la materia de la investigación empírica más intensiva, durante el cuarto de siglo que siguió a la disponibilidad de computadores y a la disponibilidad del precio de las acciones y de las cifras contables en lenguaje computacional. El próximo capítulo da una mirada más detallada a la relación entre la contabilidad y el mercado accionario.

Lecturas adicionales

- Alford, Andrew, Jennifer Jones, Richard Leftwich y Mark Zmijewski. "The Relative Informativeness of Accounting Disclosures in Different Countries." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Suplemento 1993), pp. 183-223.
- Atkins, Derek R. "Diversification and Control." Documento de trabajo # 884, University of British Columbia, 1982.
- Boatsman, James R., Bruce K. Behn y Dennis K. Patz. "A Test of the Use of Geographical Segment Disclosure." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Suplemento 1993), pp. 46-74.

- Bushman, Robert M. y Raffi J. Indjejikian. "Voluntary Disclosures and Trading Behavior of Corporate Insiders." *Journal of Accounting Research*, Vol. 33, No. 2 (Otoño 1995), pp. 293-316.
- Daley, Lane A., John S. Hughes y Judy D. Rayburn. "The Impact of Earnings Announcements on the Permanent Price Effects of Block Trades." *Journal of Accounting Research*, Vol. 33, No. 2 (Otoño 1995), pp. 317-334.
- Demski, Joel S. y Gerald A. Feltham. "Market Response to Financial Reports" *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17 (1994), pp. 3-40.
- Easton Peter, Trevor Harris y James A. Ohlson. "Aggregate Accounting Earnings can explain Most of security Returns: The case of Long Return Intervals." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 15, Nos. 2-3 (Junio-Septiembre 1992), pp. 119-142.
- Frankel, Richard, Maureen McNichols y G. Peter Wilson. "Discretionary Disclosure and External Financing." *Accounting Review*, Vol. 70, No. 1 (Enero 1995), pp. 135-150.
- Frost, Carol y Grace Pownall. "Accounting Disclosure Practices in the United States and the United Kingdom." *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, No. 1 (Primavera 1994), pp. 75-102.
- Gonedes, Nicholas J. "Information Production and Capital Market Equilibrium." *Journal of Finance*, Vol. 30, No. 3 (Junio 1975), pp. 841-864.
- Hand, John R. M. "A Test of the Extended Functional Fixation Hypothesis." *Accounting Review*, Vol. 65, No. 4 (Octubre 1990), pp. 740-763.
- Hand, John R. M. "Resolving LIFO Uncertainty: A Theoretical and Empirical Reexamination of 1974-75 LIFO Adoptions and Nonadoptions." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, No. 1 (Primavera 1993), pp. 21-49.
- Harris, Trevor S. y James A. Ohlson. "Accounting Disclosure and Market's Valuation of Oil and Gas Properties: Evaluation of Market Efficiency and Functional Fixation." *Accounting Review*, Vol. 65, No. 4 (Octubre 1990), pp. 764-780.
- Holthausen, Robert W. "Evidence on the Effect of Bond Covenants and Management Compensation Contracts on the Choice of Accounting Techniques: The Case of the Depreciation Switch-Back." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, No. 1 (Marzo 1981), pp. 73-109.
- Kang, Sok-Hyon. "A Conceptual Framework for the Stock Price Effects of LIFO Tax Benefits." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, No. 1 (Primavera 1993), pp. 50-61.
- Kang, Sok-Hyon, Jhon O'Brien y K. Sivaramakrishnan. "Analysts' Earnings Forecasts: Evidence on the Forecasting Process." *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, No. 1 (Primavera 1994), pp. 103-112.
- Kim, Oliver y Robert E. Verrecchia. "Market Liquidity and Volume around Earnings Announcements." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17 (1994), pp. 41-67.
- Krasznik, Ron y Baruch Lev. "To Warn or Not to Warn: Management Disclosures in the Face of an Earnings Surprise." *Accounting Review*, Vol. 70, No. 1 (Enero 1995), pp. 113-134.
- Leftwich, Richard. "Evidence on the Impact of Mandatory Changes in Accounting Principles on Corporate Loan Agreements." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3, No. 1 (Marzo 1981), pp. 3-36.
- Lev, Baruch y S. Ramu Thiagarajan. "Fundamental Information Analysis." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Otoño 1993), pp. 190-215.
- McNichols, Maureen y Brett Trueman. "Public Disclosure, Private Information Collection, and Short-term Trading." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 17 (1994), pp. 69-94.
- Palmer, J. "The Profit Performance Effects of the Separation of Ownership from Control in Large U.S. Industrial Corporations." *The Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 4, No. 1 (Primavera 1973), pp. 293-303.
- Patell, James M. y Mark Wolfson. "The Intraday Speed of Adjustment of Stock Price to Earnings and Dividends Announcements." *Journal of Financial Economics* (Junio 1984), pp. 223-254.
- Schultz, Joseph J. Jr., Douglas A. Johnson, Deigan Morris y Sverre Dyrnes. "An Investigation of Reporting of Questionable Acts in an International Setting." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Suplemento 1993), pp. 75-103.
- Sivakumar, Kumar N. y Gregory Waymire. "The information Content of Earnings in a Discretionary Reporting Environment: Evidence from NYSE Industrials, 1905-10." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31, No. 1 (Primavera, 1993), pp. 62-91.
- Skinner, Douglas J. "Why Firms Voluntarily Disclose Bad News?" *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, No. 1 (Primavera 1994), pp. 38-60.

Sunder, Shyam. "Corporate Capital Investment, Accounting Methods and Earnings: A Test of the Control Hypothesis." *Journal of Finance*, Vol. 35, No. 2 (Mayo 1980), pp. 553-565.

Sunder, Shyam. "Market for Information: Experimental Evidence." *Econometrica*, Vol. 60, No. 3 (Mayo 1992), pp. 667-695.

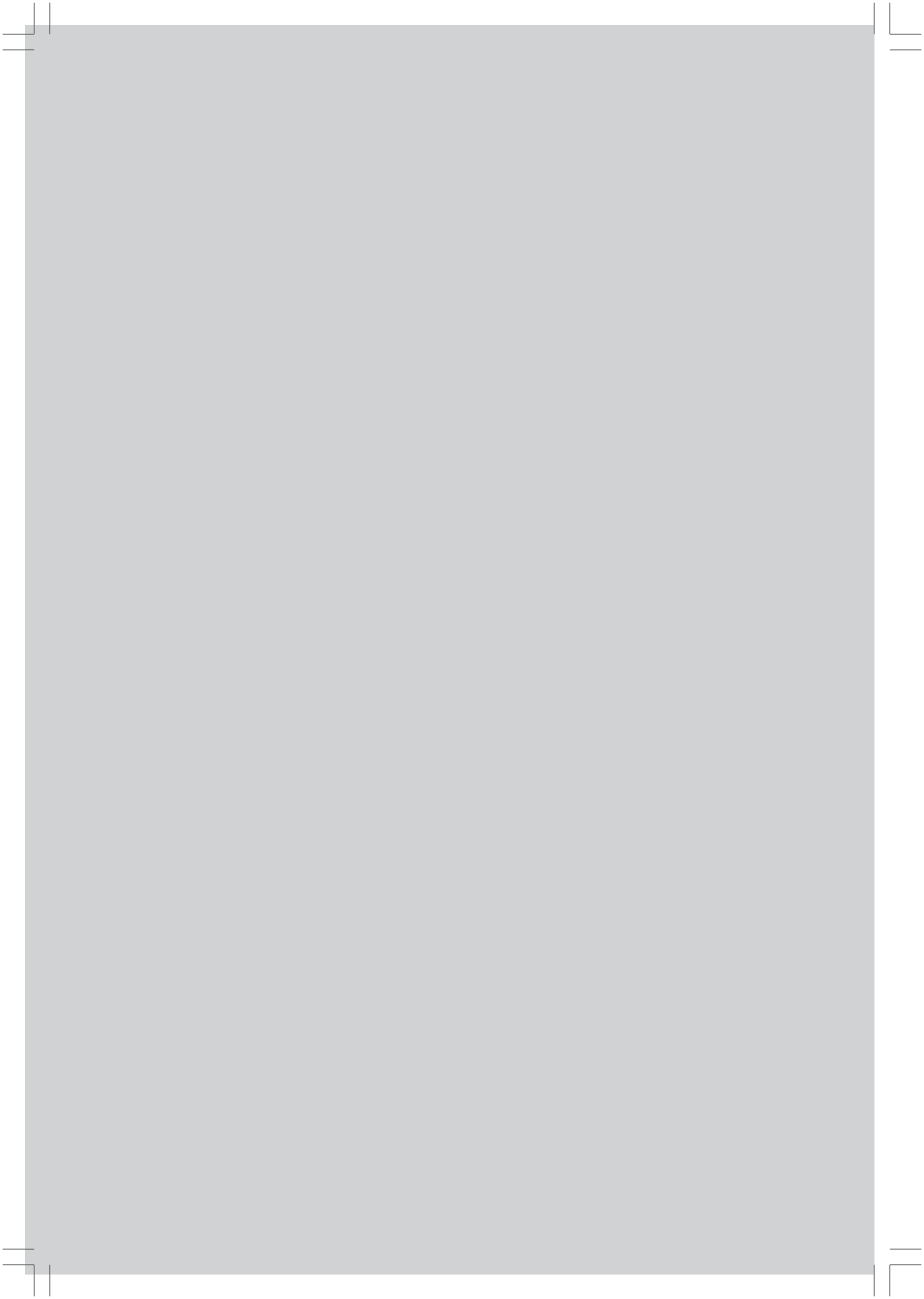
Warfield, Terry D., John J. Wild y Kenneth L. Wild. "Managerial Ownership, Accounting Choices, and Informativeness of Earnings." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, No. 1 (Julio 1995), pp. 61-92.

Ejercicios y problemas

1. ¿Cuáles son las características especiales de los accionistas como una clase de agentes contratantes en las empresas comerciales?
2. Hay quienes piensan que no es justo que los propietarios de acciones no puedan decidir acerca de las operaciones diarias de las empresas de su propiedad. ¿El ser relevado de tal participación en la empresa está en contra de sus derechos, o es un alivio de una carga no deseada de responsabilidad? Explique su respuesta.
3. ¿Debería ser más alto el rendimiento de la inversión en las acciones de compañías abiertas, que son administradas por aquellos que tienen una proporción substancial del capital, que el rendimiento sobre las acciones de las empresas dirigidas por administradores contratados, sin interés en la propiedad? Explique las razones para su respuesta.
4. Los derechos contractuales para la propiedad de las empresas son negociables, y los mercados en los cuales tales transacciones tienen lugar son altamente líquidos, mientras que otros derechos contractuales de las empresas no son negociables o se intercambian en mercados con altos costos friccionales. Explique por qué.
5. Se dice que el mercado de capitales ayuda a resolver los problemas de decisión de los administradores profesionales, acerca de cómo operar una empresa cuyos múltiples propietarios tienen diversas preferencias. ¿Está usted de acuerdo? ¿Por qué y hasta qué punto?
6. ¿Cuál es la razón principal para que las leyes consideren ilegal contratar un analista para operar en la bolsa con información privilegiada? ¿Cuál es el vínculo entre esta razón y la teoría del mercado eficiente?
7. ¿Cuáles son las fuentes de demanda para los servicios de los intermediarios de información en el mercado accionario? ¿No sería mejor y más fácil para cada inversionista convertirse en un productor o en un analista de la información?
8. ¿Cómo son evaluados los administradores del portafolio? ¿Cómo se relacionan entre sí las funciones de la evaluación del portafolio y el comportamiento de los administradores de la empresa?
9. ¿Cuándo los administradores corporativos le atribuyen la culpa a los administradores del portafolio "orientados al corto plazo" por su orientación

- administrativa cortoplacista en la toma de decisiones corporativas? ¿Usted está de acuerdo con ellos? ¿Por qué o por qué no?
10. Dada una elección entre dos tipos de informes financieros –altamente agregados y simplificados frente a revelaciones detalladas– qué analistas profesionales podrían vender la interpretación de la información y consejos de inversión. Explique por qué.
 11. ¿Por qué los administradores profesionales de portafolio en los fondos mutuos permanecen pasivos con respecto al proceso de establecimiento de normas financieras? Analice sus intereses con respecto a “las mejores” normas de información financiera.
 12. Explique algunas diferencias entre los intereses de los propietarios de capital y los acreedores de la empresa con respecto al informe financiero.
 13. Explique por qué la mayoría de los convenios de deuda se apoyan en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados para definir las distintas condiciones, dado que se conoce que un cambio en los métodos o en las normas contables puede cambiar el umbral de conducta que el prestamista está tratando de restringir. ¿Por qué ellos no hacen los convenios dependientes de los GAAP o de los métodos contables utilizados en el momento en que el convenio es firmado?
 14. Explique por qué los accionistas están interesados en asegurar que todas las otras partes contratantes de la empresa cumplan con su contrato. ¿Cómo la contabilidad ayuda a cumplir esta demanda?
 15. ¿Cuál es el papel de la contabilidad para resolver el problema de la falta de observabilidad de la contribución de la alta gerencia en la empresa?
 16. ¿Necesariamente la agregación de los datos produce pérdidas de información? ¿Puede usted dar unos ejemplos dónde la agregación puede adicionar información?
 17. Enumere las diversas maneras mediante las cuales los accionistas pueden influir en el sistema de contabilidad y de control de la empresa, incluso sin asumir las responsabilidades administrativas de la empresa.
 18. ¿Cuáles son las consecuencias contables de que los creadores de una organización elijan la forma como ésta se organiza?
 19. La votación y el derecho a un apoderado son la forma más visible y directa de los derechos de un accionista en la empresa. Sin embargo, este derecho es raramente ejercido para escoger los métodos contables. Explique por qué.

20. ¿Hasta qué punto es posible para los accionistas, mediante sus acciones en el mercado accionario, revelar sus preferencias por prácticas alternativas de elaboración y presentación del informe financiero? Explique su respuesta.
21. ¿Cuál es el papel de las instituciones sociales y políticas al elegir las prácticas para la elaboración y la presentación del informe financiero de las empresas comerciales? ¿Qué contribuciones, si las hay, hacen los accionistas a este proceso?
22. Mientras los actuales accionistas asumen el costo de la producción de los informes financieros, la información es compartida por el público en general. Esto parecería ser una transferencia injusta de riqueza de los accionistas hacia otros agentes. ¿Está usted de acuerdo? Explique.
23. Explique por qué los informes financieros son bienes públicos y en qué sentido lo son.
24. ¿En qué sentido pueden los informes contables que se hacen públicos y la publicidad considerarse como actividades paralelas?
25. En los mercados de capitales eficientes, se supone que cualquier información en las manos de cualquiera es rápidamente incorporada en los precios, y de esta manera compartida con todos los demás. Bajo estas condiciones, ¿por qué querría alguien gastar tiempo precioso y esfuerzo buscando información? Explique la razón económica para la existencia del análisis financiero y de la información industrial, en las cuales se invierten recursos reales para la producción de información.



7

La contabilidad y el mercado accionario

En este capítulo se revisa cómo las funciones de la contabilidad se relacionan con los accionistas de la empresa. Las contribuciones de los accionistas a la empresa, normalmente en dinero en efectivo o en activos reales, son identificadas y registradas en el sistema contable antes de que la empresa emita las acciones. El derecho de los accionistas es determinado por los registros contables en forma de capital real, y para los efectos de la preparación de los estados financieros es convertido en unidades monetarias mediante la aplicación de las reglas de valoración. El desempeño contractual de los accionistas no tiene que ser informado a otros agentes participantes, debido a que las obligaciones de los accionistas para con la empresa se cumplen en la medida en que ellos pagan sus acciones. Para aumentar la liquidez del mercado accionario, el sistema contable proporciona hechos creíbles y verificables sobre las operaciones pasadas de la empresa, con especial énfasis en los intereses de los accionistas. La información confiable acerca de la empresa atrae a los inversionistas potenciales, quienes podrían adquirir las acciones de los actuales accionistas que están dispuestos a dejar vacantes sus posiciones en la empresa. La revelación pública de información elimina la asimetría de información entre los actuales accionistas y los potenciales.

El sistema contable de una empresa y sus mercados conexos operan en una relación simbiótica. ¿Cómo dependen e influyen entre sí? Este capítulo explora esta pregunta.

El papel limitado de las reglas de valoración

Los accionistas son titulares del capital real o físico de la empresa que queda una vez los demás derechos son establecidos. Las reglas de valoración convierten esta titularidad en unidades monetarias, es decir, dólares, euros, etc. Todas las reglas de valoración son imperfectas y vulnerables

a la manipulación. Afortunadamente, la elección de una regla de valoración afecta solamente una de las cinco funciones de la contabilidad. Los datos provistos para el funcionamiento del mercado de capitales están basados ampliamente en las reglas de valoración. Las otras cuatro funciones de la contabilidad (la medición de los aportes, la determinación de los derechos, el desempeño contractual y la provisión de una base de conocimiento común) son en gran parte independientes de las reglas de valoración escogidas para preparar los estados financieros. Las reglas de valoración no desempeñan ningún papel en la medición de los aportes de los agentes, debido a que éstos son medidos en unidades físicas, tampoco determinan el derecho de cualquier agente excepto, parcialmente, el de la alta gerencia.

El papel de los intermediarios de la información

El mercado accionario consta de tres segmentos. En el mercado primario, las acciones autorizadas son vendidas por la empresa, normalmente a una sociedad de banqueros de inversión, a un precio negociado, o sobre la base del mejor esfuerzo con una comisión fija. La venta de las acciones a inversionistas más pequeños, por parte de los compradores primarios en el mercado secundario, ocurre poco después de la venta primaria. Estos compradores negocian a menudo la acción entre ellos en los mercados terciarios, vía los intercambios organizados o en redes especiales de computadores, diseñadas para distribuidores (p.e., NASDAQ) o para los inversionistas institucionales (p.e., INSTINET). El mayor volumen de transacciones ocurre en este mercado terciario. Sin embargo, la empresa sólo participa directamente en las transacciones del mercado primario (salvo en el caso de los planes de reinversión de los dividendos y ocasionalmente en operaciones bursátiles del Tesoro). Las transacciones en los mercados secundario y terciario cambian la lista de accionistas de la empresa, pero esto no afecta el número de acciones en circulación, o el efectivo, o cualquier otro activo de la empresa.

Aunque algunas acciones pueden ser vendidas directamente por la empresa a los grandes inversionistas, gran parte de la demanda por acciones en el mercado primario es demanda indirecta. Los banqueros de inversión son intermediarios que compran la acción con la intención de revenderla a otros inversionistas. Como compradores, ellos negocian con el emisor de los títulos, con base en las revelaciones, los estados financieros, los auditores, las inscripciones para cotización en bolsa, etc. Entonces, ellos venden las acciones a los inversionistas potenciales basados en las perspectivas atractivas de la acción. El margen de ganancia de los banqueros de inversión,

es decir la diferencia entre los dos precios, es la compensación por generar una búsqueda efectiva y un mecanismo de negociación entre un único vendedor informado y un gran cuerpo de compradores.

Los banqueros de inversión también pueden tener un incentivo para conspirar con las empresas emisoras y vender la acción a los compradores a precios inflados. Sin embargo, los inversionistas se protegen así mismos confiando en la buena reputación del banquero de inversión y del auditor. Esta conducta del inversionista limita la rentabilidad de tales estrategias colusivas en un contexto de transacciones repetidas.

No es raro que los banqueros de inversión insistan en que, en el momento en que una empresa intente ofrecer sus primeras acciones, se contrate a una reconocida firma de auditores para verificar sus estados financieros y sus procedimientos de registro, aun cuando cualquier CPA* autorizado esté legalmente calificado para hacer este trabajo. Esta práctica ha sido criticada por las firmas de auditoría más pequeñas, porque éstas pierden su rápido crecimiento debido a que los clientes exitosos utilizan las firmas de auditoría más grandes en este proceso. Desde el punto de vista de los accionistas, las firmas de auditoría más grandes, con una reputación más reconocida para proteger a los clientes, proporcionan una garantía más creíble de la contabilidad y el control del cliente. Más aún, la gran cantidad de riqueza que es controlada por los socios de estas firmas y los seguros que implica, proporciona un recurso de mayor compromiso en caso de que el dictamen de la auditoría resulte ser falso.

Preguntas acerca de la contabilidad y el mercado accionario

Permítanos utilizar las siguientes seis preguntas para estructurar la discusión acerca de la relación entre la contabilidad y el mercado accionario:

1. ¿Es posible ganar dinero en el mercado accionario analizando los datos contables disponibles públicamente?
2. ¿Es posible ganar dinero en el mercado accionario por lograr el acceso a los datos contables antes de que ellos lleguen a estar disponibles públicamente?
3. ¿La elección de los principios contables o los métodos de revelación afecta el comportamiento del mercado accionario?
4. ¿El comportamiento del mercado accionario afecta la contabilidad y el control?
5. ¿Qué cambios tendrían lugar en el mercado accionario ante la ausencia de la contabilidad?

* En Inglés: Certified Public Accountant, CPA.

6. ¿Qué cambios tendrían lugar en la contabilidad ante la ausencia del mercado accionario?

Dinero obtenido de las cifras contables

El mercado accionario premia el descubrimiento y uso de la información. Si el valor comercial de la información es menor que el costo de conseguirla y procesarla, la información permanece inutilizada. No toda la información disponible públicamente puede ser utilizada para generar ganancias privadas para el comercio, así como no *todo* el oro puede ser rentablemente extraído del agua del mar o de los aluviones.

La información que cumple esta condición (que el valor comercial privado exceda al costo) será determinada por la competencia existente entre los accionistas para procesarla tan rápido como sea posible, hasta que el costo marginal del rápido procesamiento se aproxime a su valor comercial privado marginal esperado. Si la competencia en el mercado para procesar la información fuera perfecta, cada tipo de información sólo tomaría, como mucho, para ser utilizada con propósitos comerciales, el tiempo que toma para procesarla, sin que el costo de procesamiento exceda su valor comercial.

El comercio para obtener ganancias de la información tiende a eliminar las oportunidades de obtener tales ganancias. La cantidad de tiempo o el número de transacciones que toma eliminar las oportunidades de obtener una ganancia depende de la liquidez del mercado. Cuando la ganancia esperada es mayor que el costo de comerciar, las oportunidades sólo persisten hasta que los precios se mueven lo suficiente para hacer que la ganancia bruta sea igual o menor al costo de la transacción. En un mercado con un gran volumen de transacciones, se podría realizar un mayor volumen de transacciones mercantiles, pero sólo durante un corto período de tiempo, para disipar tales oportunidades. En los mercados poco profundos, la disipación puede ocurrir con un volumen pequeño, pero posiblemente durante un intervalo de tiempo mayor.

Las características de la respuesta del mercado a la información provienen de su naturaleza competitiva y se aplican a la información contable, así como a la que proviene de otras fuentes. Es difícil encontrar información que esté públicamente disponible y cuyo potencial de ganancia haya escapado a la atención de otros inversionistas y analistas. Sin embargo, esto no es imposible, debido a que alguien tiene que ser el primero en hacer cada descubrimiento y a que la relación entre el mercado accionario, los datos económicos y los eventos no se entiende totalmente.

La búsqueda de datos contables disponibles públicamente que permitirán obtener dinero en el mercado es como la exploración del oro: son fácilmente accesibles las corrientes que ya han sido exploradas, e ir más allá, dentro de las colinas, requiere de un compromiso y esfuerzo sin que esté asegurado el éxito. En el balance general de la empresa hay bastante oro oculto para apoyar unas buenas perspectivas. Se puede encontrar ocasionalmente una gran pepa de oro, pero sencillamente esto no es suficiente para precipitar una búsqueda.

Los informes académicos acerca del descubrimiento de que las cifras contables pueden servir como la base de estrategias comerciales rentables son como los nuevos tratamientos para el cáncer reportados en las revistas médicas todos los meses. Ambos son resultados de un análisis cuidadoso de casos especiales y tienen una confiabilidad inferior a la totalidad. A tales resultados académicos les debe seguir un estudio de su viabilidad práctica en un mundo de fricciones y costos de transacción. No es sorprendente que sólo un número pequeño de tales ideas sean puestas en práctica (digamos, abriendo un fondo mutuo para explotar tal información), e incluso tienen realmente menos éxito cuando son utilizadas. El compromiso de una cantidad substancial de tiempo y dinero y la posibilidad del fracaso usualmente separan un resultado de una investigación presentado en una revista académica y el volverse rico por este descubrimiento. Los investigadores tienden a subvalorar las señales falsas emitidas en el pasado y a subestimar la cantidad de tiempo que la investigación *debería* tomar para que los resultados se pongan en práctica. Los profesionales en ejercicio no toman toda la investigación por su valor nominal hasta no desarrollar las nuevas ideas con pequeñas cantidades de dinero. Las pocas ideas para obtener dinero, de las cifras contables que sobreviven este largo proceso y que se llevan a la práctica, minan su propia validez a través del proceso competitivo. Al comerciar en los mercados se puede transferir dinero pero no crearlo.

Si los precios de mercado se ajustan instantáneamente a la información disponible públicamente, no dejando alguna oportunidad para recuperar los costos de los esfuerzos y el tiempo gastado en obtenerla y procesarla, tales esfuerzos podrían no persistir. La hipótesis de ajuste instantáneo del precio a la nueva información conduce paradójicamente a la conclusión de que tal ajuste no puede ocurrir debido a la ausencia de incentivos privados para obtener la información. Esta conclusión, a su vez, provee incentivos privados para la búsqueda.

No puede haber equilibrio económico en el mercado de la información si los precios se ajustan instantáneamente a ésta.¹ Ajustes finitos pero relativamente pequeños eliminan la aparente paradoja que surgió de los primeros estudios empíricos del mercado accionario, los cuales fallaron en detectar la reacción del precio a diversos tipos de información públicamente disponible en el momento del anuncio. Estos resultados condujeron a algunas conclusiones demasiado suspicaces acerca de que el mercado refleja toda la información disponible en todo momento y de que el análisis financiero es una pérdida de esfuerzo. Como se obtuvo este resultado, los primeros estudios empíricos se hicieron usando datos de los rendimientos mensuales, y los ajustes del precio, que tomaron al menos horas o días para completarse, fueron eliminados del ruido de los rendimientos mensuales. Estudios más recientes utilizan datos diarios y de cada hora, mostrando una reacción coherente entre el precio y los diversos tipos de información, en el momento que llegan a estar primero disponibles. Una cantidad de estudios sostienen la hipótesis de pequeños y finitos períodos de ajuste.

Dinero obtenido por el acceso anticipado a las cifras contables

¿Cuál es el significado de un acceso anticipado a los datos contables antes de que éstos estén disponibles al público? Esto podría referirse a los datos que habiendo sido recogidos o compilados mediante el sistema contable son mantenidos bajo la protección de los administradores para la posterior revelación pública. Durante este intervalo de tiempo, estos datos son utilizados por los administradores para la planificación interna, la negociación y la ejecución de los contratos con los diversos agentes. Su utilización con el propósito de realizar transacciones en el mercado de capitales está prohibida. ¿Sería posible formular estrategias de negociación rentables con base en los datos no revelados?

Dada toda la controversia acerca de las leyes de revelación y de quienes invierten en la bolsa con información privilegiada, la respuesta seguramente debe de ser afirmativa. Por ejemplo, existe alguna evidencia en los mercados de mercancías futuras. El Departamento de Comercio y el Departamento de Agricultura de Estados Unidos realizan

¹ Ver Sanford J. Grossman y J. E. Stiglitz, "On the Impossibility of Informationally Efficient Markets," *American Economic Review*, Vol. 70, No. 3 (Junio 1980), pp. 393-408; Shyam Sunder, "Market for Information: Some Experimental Evidence," *Econometrica*, Vol. 60, No. 3 (Mayo 1992), pp. 667-695; Shyam Sunder, "Asset market Experiments: A review," en Jhon Kagel y Alvin Roth, eds., *Handbook of Experimental Economics* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1995), pp. 445-500.

estudios de datos que son considerados confidenciales hasta que formalmente son revelados. En el momento en que son revelados, estos datos tienen un impacto que puede medirse en los mercados relevantes. Hay casos documentados de la generación de beneficios por la divulgación ocasional de estos datos por parte de los empleados de estos Departamentos. Sin embargo, es difícil obtener los datos para dar una respuesta empírica a esta pregunta en los mercados de capitales. Se deberían recoger datos confiables sobre cuándo es generada la información dentro de la empresa. Es difícil saber con seguridad si los administradores utilizan los datos para su beneficio personal después de que estos están disponibles, porque tales actos son ilegales y no se harían abiertamente.

Los investigadores han basado generalmente sus pruebas de la rentabilidad de las estrategias comerciales, en el supuesto hipotético de que los datos contables llegan a estar disponibles para la selección del portafolio en un número específico de días, semanas o meses, previos a la revelación pública. Los estudios del "contenido informativo" miden la correlación contemporánea entre las cifras contables y los cambios en el precio de la acción que ocurren durante el período del cual son tomados los datos contables.² El supuesto hipotético acerca de la disponibilidad de tales datos deja por fuera las inferencias causales acerca de la contabilidad y el mercado accionario. De todo esto se puede concluir que las cifras contables parecen contener, alguna clase de información que determina el valor de acción en el lugar de mercado. El supuesto de que esta información llega al mercado a través del sistema contable debe ser evitado, debido a que es difícil medir los cambios en el precio que están asociados con la revelación pública identificable de los datos contables.

El estudio de Ball y Brown, el primero y más conocido de este género, no plantea directamente la pregunta de si el conocimiento de los ingresos de una empresa, doce meses antes, ayudaría a obtener una ganancia en el mercado.³ Nadie realmente conoce tal cifra al principio del año fiscal, cuando con base en su estudio son seleccionados los portafolios de inversión. La interpretación del desempeño del portafolio formado con base en la información que no existe en el momento de su formación es bastante ambigua.

² Ver Baruch Lev y James A. Ohlson, "Market-Based Empirical Research in Accounting: A Review, Interpretation and Extension," *Studies in Current Research Methodologies in Accounting: A Critical Evaluation. Journal of Accounting Research*, Vol. 20 (Suplemento 1982), pp. 249-322; y Ray Ball y George J. Foster, "Corporate Financial Reporting: A Methodological Review of Empirical Research," *Studies in Current Research Methodologies in Accounting: A Critical Evaluation. Journal of Accounting Research*, Vol. 20 (Suplemento 1982), pp. 161-234, para los estudios generales.

³ Ray Ball y Phillip Brown, "An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers," *Journal*

La evidencia empírica para respaldar una respuesta no puede ser proporcionada hasta que no se haga un estudio utilizando la información contable actual, en lugar de utilizar un acceso hipotético y anticipado para la información contable.

El efecto de los métodos contables sobre el mercado accionario

El valor de mercado de una acción se deriva de las expectativas del inversionista respecto al nivel e incertidumbre de los dividendos futuros (o, alternativamente, respecto a los flujos de caja o de ganancias). Las expectativas de los comerciantes individuales son agregadas por el mecanismo de mercado. El valor de mercado depende de las creencias propias de los inversionistas sobre los dividendos futuros, así como de sus creencias sobre las creencias de otros inversionistas. La contabilidad puede influir en ambos tipos de creencias.

En el primer nivel, la contabilidad genera unas series de tiempo de los informes financieros que sirven como un insumo importante para las proyecciones futuras. Estas proyecciones se constituyen en la base de la valoración que los inversionistas atribuyen a la empresa, y por consiguiente en la base de sus decisiones comerciales. Los datos pasados constituyen el fundamento de las creencias y expectativas sobre el futuro. Cuando la contabilidad cambia los datos observados, se afectan las proyecciones y el precio de las acciones. El proceso de formación de las creencias y las expectativas es, quizás, la parte de la economía más pobremente entendida. Varios esfuerzos han sido hechos (p.e., la hipótesis de las expectativas racionales) para poner algunos límites razonables a los procesos de formación de expectativas admisibles. Pero nuestra comprensión del proceso continua siendo pobre. Puesto que las expectativas son raramente observadas directamente en campo, se han hecho esfuerzos por estudiar el proceso de formación de las expectativas en pruebas de laboratorio ricas económicamente. Estos estudios revelan que el proceso es mucho más complejo y variable que los supuestos "ad hoc" (p.e., la media de las observaciones pasadas) normalmente hechos en la gran mayoría de las investigaciones. Esta falta de entendimiento de las expectativas explica muy probablemente la gran variabilidad que existe en los estudios de econometría, acerca de las consecuencias en el mercado accionario ante los cambios en la contabilidad de la depreciación, los inventarios, las reservas de gas y petróleo, los desembolsos en investigación y desarrollo y muchos otros. El problema fundamental es que los econométricos

sólo pueden controlar las condiciones observables. Las expectativas no observables, tan cruciales para el proceso de valoración, pueden variar en gran medida y se dejan por fuera del diseño de la investigación.

Segundo, los dividendos futuros dependen de los recursos físicos existentes en una empresa, sus contratos y de qué tan adecuadamente se administran para producir riqueza. Las creencias del inversionista individual acerca del futuro (dividendos, flujos de caja o de ganancias) dependen de lo que el aprende respecto a los recursos físicos actuales y de la administración de los contratos, con base en la contabilidad y otras fuentes de información. La contabilidad y el control interno preservan los recursos físicos de la empresa asegurando que los agentes reciban no más que aquello a lo que ellos tienen derecho del fondo de recursos de la empresa. Esta función de la contabilidad, importante para el valor de mercado de las acciones de la empresa, no ha recibido mucha atención de los investigadores contables. Ésta se sepulta en los detalles de los procedimientos que son utilizados para crear y mantener la contabilidad y los registros, y es opacada por la luz que atrae el informe financiero.

Tercero, conservar los recursos de una empresa es importante aun cuando es suficiente con generar dividendos futuros. Los administradores deben ser motivados para utilizar los recursos de una manera coherente con los contratos de la empresa. Esta motivación se proporciona mediante la compensación, la promoción y un ambiente de rescisión del trabajo. Los cambios en los sistemas contables alteran a menudo los incentivos administrativos e inducen a un comportamiento más o menos coherente con los objetivos de los inversionistas y otros agentes. Se ha mostrado que la publicación de la *Declaración No. 8 de la FASB* sobre la conversión de moneda extranjera condujo a cambios en la manera como los administradores manejaban las transacciones en moneda extranjera.⁴ Similares argumentos han sido hechos con respecto a los requerimientos de la *Declaración No. 2*, en cuanto a los desembolsos de los gastos de investigación y desarrollo.⁵

4 Philip Revsin, "Bitter Exchange: New Accounting Rules Make Multinationals Alter Their Strategies," *The Wall Street Journal* (Diciembre 8 de 1976), p.1; Raj Aggrawal, "FASB No. 8 and Reported Results of Multinational Operations: Hazards for Managers and Investors," *Journal of Accounting, Auditing and Finance* (Primavera 1978), pp. 197-216; John Shank, Jesse Dillard, y Robert Murdock, *Assessing the Economic Impact of FASB-8* (New York: Financial Executives Research Foundation, 1979).

5 B. Horwitz y R. Kolondy, "The Economic Effects of Involuntary Uniformity in the Financial Reporting of R&D Expenditures," *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 (Suplemento 1980), pp. 38-74; John Elliot, Gordon Richardson, Thomas Dyckman y Roland Dukes, "The Impact of SFAS No. 2 on Firm Expenditures on Research and Development: Replications and Extensions," *Journal of Accounting Research*, Vol. 22, No. 1 (Primavera 1984), pp. 85-102.

Cuarto, el conjunto contractual de una empresa induce a la interdependencia entre los agentes. La compensación de los administradores puede depender del precio de la acción y el precio de la acción depende de la actuación de los administradores. Nosotros podemos pensar que si el modelo de toma de decisiones de los administradores y la valoración de la acción por los inversionistas se ajusta perfectamente entre sí, ninguna de las partes tiene una razón para desviarse del modelo. Si se cambian sus contratos, estos patrones en la toma de decisiones también podrían cambiar a otra pareja que esté en equilibrio mutuo. Cada sistema contable que vincula la empresa al mercado accionario corresponde a un conjunto de equilibrio de las decisiones inversión/dividendos de los administradores y a unos precios competitivos determinados por los inversionistas.⁶ Al alterar el sistema contable cambia el precio de la acción, pero no debido a que el mercado es engañado por la alteración, sino debido a que las decisiones de producción-inversión de la empresa bajo el nuevo contrato son diferentes.

Finalmente, los sistemas contables difieren en la manera como éstos permiten distinguir los malos administradores de los buenos. Cuando las empresas eligen entre sistemas contables alternativos, los mejores administradores pueden autoseleccionarse dentro del grupo de empresas, al utilizar métodos contables conservadores. Al hacer esto, los gerentes pueden señalar a los accionistas la calidad de sus propias habilidades, algo que no puede ser mostrado por los gerentes menos experimentados.⁷ Al restringir el rango de las prácticas contables que las empresas pueden elegir según la normalización contable, también reducen las oportunidades para que los mejores gerentes se destaquen entre la muchedumbre mediocre.

Los cambios en las políticas contables son especialmente problemáticos. Incluso la revelación pública de las políticas contables no puede asegurar completamente que todos los inversionistas saben lo que todos han aprendido acerca del cambio. Los cambios en la contabilidad pueden causar que el precio de mercado cambie en virtud de su efecto sobre los aspectos del conocimiento común de la información, incluso cuando éstos no tienen efectos en la información privada de cualquier participante en el mercado.

⁶ C. S. Kanodia, "Effects of Shareholder Information on Corporate Decisions and Capital Market Equilibrium," *Econometrica*, Vol. 48, No. 4 (Mayo 1980), pp. 923-953.

⁷ P. Hughes y E. Schwartz, "The LIFO/FIFO Choice: An Asymmetric Information Approach," *Journal of Accounting Research*, Vol. 26 (Suplemento 1988), pp. 41-58 y C. Levine, "Conservatism, Contracts and Information Revelation," Doctoral Dissertation, Carnegie Mellon University (1996).

El efecto del mercado accionario sobre la contabilidad

La evidencia empírica del efecto del mercado accionario sobre la contabilidad no ha sido explorada con el vigor que se ha aplicado para buscar la influencia que la contabilidad podría tener sobre el mercado accionario. Los primeros esfuerzos para estandarizar los métodos contables utilizados por las empresas abiertas no reguladas en Estados Unidos se originaron en las reglamentaciones del mercado de valores que establecen los requerimientos de información de las empresas inscritas. Sin embargo, el interés por las comisiones de corretaje creó la dedicación de los funcionarios del mercado de valores para hacer cumplir estas reglamentaciones no tan drásticamente, sobre todo en las empresas bien posicionadas.

La R. J. Reynolds Tobacco Company no publicó un informe anual hasta 1947 (del año 1946), el cual incluía un estado de resultados en forma estándar, una revisión administrativa del año anterior y las perspectivas para el siguiente año. Hasta ese momento la compañía había enviado a los accionistas solamente una vez un documento de dos páginas titulado "Estado Financiero", que sólo era un informe condensado y el balance general del año en cuestión; en retrospectiva, es sorprendente recordar el estado primitivo de la información financiera en un período tan reciente como el de los años cuarenta. De hecho, esta compañía particular, que había aparecido mucho tiempo en el Big Board, no reveló sus ingresos brutos en su estado de resultados hasta 1937. Debido a que esta concesión siguió al requerimiento 10-K durante un año o algo más, parecería ser una conjetura razonable que la obligación estatutaria era la influencia que renuenteemente indujo el cambio de política.⁸

Las regulaciones son más efectivas al influir en la contabilidad de los nuevos solicitantes para inscribirse en la Bolsa de Valores de New York. No es raro encontrar que las empresas más pequeñas, cuando van a hacerse públicas por primera vez, sean persuadidas por los banqueros de inversión para cambiar sus métodos contables así como sus auditores externos.

Las encuestas de los administradores corporativos revelan en consecuencia la reacción del mercado accionario como la principal preocupación al hacer o no hacer los cambios en la contabilidad. Por ejemplo, cuando Granof y Short les preguntaron a los administradores por qué ellos adoptaban UEPS durante los años de inflación, una de las respuestas dadas frecuentemente

⁸ Douglas A. Hayes, "Ethical Standards in Financial Reporting: A Critical Review," en *Corporate Financial Reporting*, ed. John C. Burton (New York: American Institute of CPAs, 1972).

era que esto se debía al temor a la reacción negativa del mercado accionario a unas ganancias más bajas con UEPS.⁹ La importancia de la respuesta del mercado accionario a los métodos contables fue ampliamente discutida durante el debate sobre la contabilidad de los costos de exploración para el gas y el petróleo. La SEC y la FASB permanecían confundidas después de muchas investigaciones acerca de qué tan importante resultó ser el supuesto efecto del mercado accionario en las decisiones finales que habían sido inducidas por las empresas reclamantes.¹⁰

La contabilidad sin mercado accionario

La contabilidad de las empresas comerciales cerradas es diferente de la de las empresas abiertas. Se encuentran disponibles pocos estudios comparativos formales de los sistemas contables de empresas inscritas y no inscritas en el mercado accionario. Es factible, aunque no fácil, realizar un estudio comparativo de la contabilidad de las empresas abiertas y cerradas, de similar tamaño y actividad, y obtener conclusiones acerca de cómo podría ser la contabilidad en ausencia del mercado accionario. No debería sorprendernos encontrar estados financieros menos detallados, menos revelaciones, gastos de auditoría externa comparativamente más pequeños y una mayor diversidad en las prácticas contables de tales empresas.

Se podría argumentar que la comparación por tamaño y actividad es insuficiente. Debe haber otras diferencias económicas que podrían explicar por qué una empresa *elige ser* abierta y porque otra no lo hace. Un estudio de caso podría centrarse en empresas que fueron cerradas pero que mantuvieron deudas con el público. Ser una empresa abierta o cerrada y adoptar un sistema contable apropiado son decisiones conjuntas de la empresa, y tal estudio podría revelar si las combinaciones de equilibrio de las formas organizacionales y los sistemas contables muestran variaciones conjuntas.

⁹ M. H. Granof, and Daniel Short, "Inventory Choice: Some Additional Evidence," *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, Vol. 7 (Primavera 1984), pp. 323-333.

¹⁰ D. W. Collins and W. T. Dent, "The Proposed Elimination of Full Cost Accounting in the Extractive Petroleum Industry; An Empirical Assessment of the Market Consequences," *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 1 No. 1 (Marzo 1979), pp. 3-44; T. R. Dyckman and A. J. Smith, "Financial Accounting and Reporting by Oil and Gas Producing Companies: A Study of Information Effects," *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 1, No. 1 (Marzo 1979), pp. 45-74; Baruch Lev, "The Impact of Accounting Regulation on the Stock Market: The Case of Oil and Gas Company," *Accounting Review*, Vol. 59, No. 1 (Julio 1979), pp. 485-503; George Foster, "Accounting Policy Decisions and Capital Market Research," *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 2, No. 1 (Marzo 1980), pp. 29-62.

El mercado accionario sin contabilidad

La simple y, para muchas personas, obvia respuesta es que el mercado accionario no podría existir sin contabilidad. Tales personas se sorprenden de que muchas personas hayan gastado un cuarto de siglo dedicadas a contestar la siguiente pregunta: "¿Tienen los informes financieros contenido informativo?". Quizás la respuesta no es tan obvia. ¿Qué sería del mercado accionario sin la contabilidad? Permítanos ver de nuevo cómo la contabilidad y el control interactúan con los inversionistas existentes y potenciales.

La contabilidad mide los aportes de los inversionistas. El registro de los aportes individuales de un inversionista es llevado por el registrador de la compañía. Esta parte de la contabilidad y el control también determina cómo el total de los derechos de los accionistas (en forma de efectivo, en especie o dividendos en acciones) es distribuido entre los inversionistas individuales. Sin la apropiada contabilidad y el control, los inversionistas tendrían poca fe de que ellos recibirían su participación de los dividendos declarados por los directores y se negarían a comprar acciones de tal empresa. Este aspecto de la contabilidad y el control es necesario para la existencia misma del mercado accionario.

Debido a que la riqueza de los accionistas es un residuo, éste es sensible a cualquier pérdida pequeña de los recursos de la empresa. Los cambios en las reglas contables incrementan la posibilidad de un control más débil sobre el comportamiento de los administradores. Cuanto más débil sea el control interno, mayor será el riesgo para los accionistas de la empresa y mayor será el costo de transacción de la acción. De manera similar, una revelación más débil y un sistema menos confiable de información financiera incrementan los costos de transacción, reduce la liquidez y perjudica a los accionistas existentes y potenciales, reduciendo su rendimiento sobre la inversión en la empresa.

Ante los problemas legales de negociar las acciones de las empresas sin un sistema contable, la investigación acerca de la relación de la contabilidad y el mercado accionario se ha concentrado en medir los cambios del precio de mercado correlacionados con los cambios pequeños en los sistemas contables. Los principales eventos contables podrían tener un efecto observable sobre el precio de la acción. Pero el efecto de la mayoría de los cambios contables es pequeño y es improbable que sea detectado en un mercado accionario que es golpeado por diferentes fuerzas. Los estudios realizados sobre pequeños cambios contables e incrementales equivalen a probar la importancia de los ladrillos en un edificio cuando se retira un ladrillo.

Como puede ser predecible, la mayoría de los estudios acerca de la correlación entre la contabilidad y los eventos contables del mercado accionario no encuentran que los cambios contables afecten el precio de las acciones, a pesar de que la publicación tradicional influye respecto a los resultados negativos.

Diseñar un proyecto de investigación para observar un mercado accionario sin los sistemas contables no es factible, pero es posible pensar en experimentos y comparaciones con otros mercados para diferentes clases de títulos. Se podría especular que en ausencia de contabilidad, las acciones se volverían más como otros títulos riesgosos, tales como boletos comprados para una carrera de caballos. Pero incluso las carreras de caballos usan al menos un sistema rudimentario de contabilidad, auditoría e información pública de datos históricos sobre la raza y el desempeño de los caballos, como también de los jinetes y los dueños. Estos datos proporcionan las variables observables para definir y establecer la mejor raza en la carrera. Asimismo, es prácticamente imposible hacer cumplir el contrato, "aposté cinco dólares al caballo X", a menos que la correspondencia entre la etiqueta X y el animal específico de cuatro patas haya sido acordada con anterioridad y exista un mecanismo para recoger los cinco dólares y resolver las disputas en esta materia.

La contabilidad y el control proveen variables mutuamente observables en términos de las cuales el contrato de los accionistas (y muchos otros) es definido y ejecutado. En ausencia de tal sistema, la dispersión de la propiedad de las acciones no sólo sería ineficiente sino también imposible. Pretender que en un mercado eficiente la función de la contabilidad se limite esencialmente a proveer información sobre el riesgo del mercado y a explicar los rendimientos específicos y anormales no permite comprender todo lo que la contabilidad y el control hacen en una empresa.

Los problemas de inferencia

La medición empírica de la relación entre el mercado accionario y la contabilidad se hace difícil por varios problemas de inferencia y de datos. Estos pueden ser descritos como los problemas de "la aguja en un pajar", las "expectativas" y la "autoselección".

El problema de la aguja en un pajar

Cuando la magnitud del efecto contable sobre el precio de la acción es pequeña, es difícil detectarlo en un mercado ruidoso. Es posible estimar las probabilidades de descubrir un efecto contable de una dimensión

específica en el mercado accionario. Sólo hay un 50 por ciento de probabilidades de que un evento contable cuyo efecto sobre el precio de la acción en un plazo de doce meses sea de un 6 por ciento pueda ser detectado con éxito a un nivel de significancia del 5 por ciento.¹¹

Hay pocos eventos contables para los cuales uno podría argumentar, con un fundamento a priori, que su efecto sobre el valor del mercado es lo bastante grande para que haya una probabilidad razonable de que sea detectado mediante el análisis del precio de las acciones. Es sorprendente que los resultados de la mayoría de tales estudios no reporten efectos en el precio de la acción. No se puede concluir que no existe ninguna aguja en un pajar al examinar el pajar desde un avión.

¿Qué podemos hacer? Antes de recoger los datos, es prudente estimar el tamaño aproximado del efecto en el valor de mercado que se intenta buscar y el tamaño necesario de la muestra, para tener una probabilidad aceptable de descubrir tal efecto, si es que existe. Tal análisis aproximado y rápido puede ahorrar mucho esfuerzo y desilusiones posteriores.

El problema de las expectativas

Los mercados tienden a anticipar los eventos futuros hasta el punto en que tal información esté disponible y se incorpore en los precios. Esta característica ha sido la principal razón para usar el valor del mercado como un insumo en el proceso de realización de la política contable. Sin embargo, esta propiedad también resulta ser el principal obstáculo al medir los efectos valorativos de la política contable en el valor de las acciones. Este es el problema de las expectativas. Sus consecuencias se discuten primero a la hora de tomar decisiones en las empresas individuales y después en el plano social, al elaborar y establecer las normas.

Una clásica empresa se ve motivada a cambiar sus métodos contables si con ésto se avizora una oportunidad de incrementar la inversión de sus dueños. Cuando el entorno de la empresa cambia, la administración puede cambiar del método contable A al método B, para aumentar su valor en x dólares. En un mercado racional, donde los participantes observan estos cambios del entorno, los cambios contables no llegarán como una total sorpresa. Aun cuando el mercado no conoce la identidad

¹¹ La varianza residual en la regresión de los rendimientos mensuales de las acciones respecto a la regresión de los rendimientos del mercado está alrededor del 0.007. Si los residuos de una muestra de N firmas fueran acumulados a través de T períodos, la varianza de la prueba estadística sería $0.007 T/N$. Para $N = 100$ y $T = 12$, la desviación estándar es aproximadamente de 0.03. Esta asume una distribución normal y una prueba de dos colas. La probabilidad de detectar efectos más pequeños, de portafolios pequeños y con distribuciones con una cola más ancha, puede ser incluso más remoto.

específica de las empresas que hacen los cambios, éste podrá evaluar la probabilidad de que cualquier empresa hará este cambio contable en un período dado. Digamos que p sea la probabilidad de cambio en el método contable. En un mercado racional, la ganancia esperada de un cambio en el método contable A hacia B (la cual es x) se incorporará en el valor del mercado de la empresa antes de que el mercado tenga alguna información sobre la identidad de las empresas específicas que realizan el cambio. Hecho el anuncio del cambio, el efecto total del cambio contable sobre el valor del mercado, x , será observado. Sin embargo, el cambio del precio observado en el momento del anuncio sólo será $x(1-p)$, porque $p \times x$ ya ha sido incorporado en el precio.

Observe que a una mayor probabilidad de cambio, p , es menor la fracción observada en el efecto total del mercado. Sin embargo, hay un premio de consolación. El mayor valor también significa que de un universo dado de N empresas, un tamaño esperado de muestra grande $p \times N$ estará disponible. Recíprocamente, los tamaños de muestra pequeños están asociados con fracciones mayores respecto a los efectos en el valor total del mercado que están siendo observados en el momento del anuncio.¹² Entre mayor sea el tamaño de la muestra elegida, más pequeña es la fracción del efecto en el valor total del mercado que puede observarse al momento del anuncio. La habilidad de un mercado competitivo para anticiparse al futuro hace más difícil la tarea de la medición de los efectos en el valor del mercado.¹³

Este problema es frecuentemente resuelto utilizando una muestra de control de las empresas que no hacen el cambio y examinando la diferencia entre las dos muestras. El diseño de la muestra de control en la investigación elimina los problemas de las expectativas, pero sólo a costa de introducir una nueva autoselección. Volveremos al problema de la autoselección en la próxima sección.

En el nivel social del establecimiento de normas y elaboración de reglas, la habilidad del mercado para anticipar el futuro crea un problema aún más serio. Suponga que una agencia que establece una norma, la FASB, hace el siguiente anuncio:

Nosotros proponemos que llegado el 1 de enero, todas las empresas deben usar el método contable A en lugar del método B. Nosotros pensamos que tal cambio aumentará el valor de mercado de las acciones de las empresas.

¹² El estadístico t del efecto observado es por lo tanto proporcional a $x(1-p)/(p \times N)$.

¹³ Shyam Sunder, "Research in Accounting and Reporting Policy," en Daniel L. Jensen, ed., *Accounting Dissertations: Research Design and Implementation* (Columbus: Ohio State University, 1982).

Pero sólo para estar seguros, se ha comisionado un estudio de investigación para evaluar el efecto del cambio propuesto en el valor de mercado. Si este efecto resulta ser negativo, retiraremos esta propuesta.

Suponga que el efecto de tal cambio contable respecto al flujo de caja de una empresa es una cifra negativa x . Considere que sucedería en un mercado racional. Los precios declinarán en x y el mercado concluirá que la FASB retirará la propuesta. Entonces, el declive en el precio no ocurre, lo cual a su vez implica que la FASB no retirará la propuesta. Esto implica que el precio de mercado bajará en x y así sucesivamente. En un mercado menos ruidoso, el cual actúa racionalmente para anticipar el futuro, no es tan claro cuál es el punto de equilibrio de este proceso. Una cuidadosa consideración de las expectativas racionales en los mercados de títulos valores complica la interpretación de los resultados empíricos y especialmente su uso para la elaboración de la política.¹⁴

El problema de la autoselección

En un verdadero experimento, el investigador aleatoriamente le asigna a cada sujeto o empresa un tratamiento. Por ejemplo, con el fin de examinar la efectividad de un nuevo medicamento para el control del colesterol, un investigador médico puede asignar al azar los pacientes que van a ser tratados con la nueva droga, con la droga vieja, o con un placebo. En un cuasiexperimento, por otro lado, el investigador mira los atributos de los sujetos y los clasifica. Por ejemplo, el investigador puede separar aquellos pacientes enfermos del corazón que fuman de aquellos que no lo hacen. Los pacientes en este caso no son asignados al azar por el investigador para tratamientos de fumadores y no fumadores; ellos se autoseleccionan en esas muestras. Si se encuentra que es peor la condición de los pacientes que fuman, no necesariamente se puede concluir que fumar sea la causa. Tal inferencia es más fácil de obtener en el caso de un verdadero experimento.

La autoselección es quizás el problema más difícil que afrontan aquellos que intentan medir los efectos de las decisiones contables en el mercado accionario. Los diseños cuasiexperimentales de esta investigación están basados en el supuesto de que no existe ninguna diferencia sistemática entre las dos muestras que son relevantes respecto al evento contable que está probándose. En otras palabras, se supone que las empresas han

¹⁴ Shyam Sunder, "Why Event Studies in an Efficient Market Cannot Provide Systematic Guidance for Revision of Accounting Standards and Disclosures Policy," *Contemporary Accounting Research*, Vol. 60 (1989), pp. 667-695.

sido asignadas al azar para la prueba y las muestras de control. Este supuesto es difícil de defender. Si las decisiones contables fueran tomadas de repente y sin ninguna razón sistemática, podríamos hablar razonablemente acerca de la medición de sus efectos en el precio de la acción. Si éstos son conocidos con anticipación, el mercado accionario debe descontarlos con anticipación. Si hay variables económicas que pueden explicar estas decisiones, cualquier efecto en el mercado accionario debe asociarse con estas variables y no con las decisiones contables per se.

Este argumento complica significativamente la medición de los efectos de los eventos contables en el precio de la acción. Gran parte de la investigación del mercado accionario es conducida dentro del paradigma económico de que los agentes actúan racionalmente para mejorar su bienestar dentro de las restricciones de su entorno y las decisiones contables son consideradas como parte de tales acciones. Todos los efectos sobre el precio de la acción pueden atribuirse propiamente a variables exógenas y no a variables endógenas. Si las decisiones contables son endógenas al sistema, ningún efecto sobre el precio accionario puede atribuirse lógicamente a tales acciones. Siguiendo este argumento, la inferencia deducida de un estudio del precio de la acción se vuelve una función que depende de cómo el investigador decide definir los límites del sistema económico. Puesto que estos límites se definen de forma arbitraria, la inferencia que se obtiene acerca de la causa del efecto sobre el precio de la acción también es arbitraria.

Resumen

Debido a la naturaleza residual de los derechos de los accionistas, el mercado accionario es uno de los más importantes mercados de factores que interactúan con la contabilidad en las empresas abiertas. El informe financiero y los aspectos de la revelación pública de la contabilidad son particularmente importantes para los accionistas. El informe financiero comprende la evaluación del funcionamiento adecuado de los controles internos, debido a que la titularidad de los recursos de los accionistas adopta la forma de capital físico y no es fácil que ellos puedan verificarlo directamente. Muchos aspectos de esta íntima conexión entre la contabilidad y el mercado accionario permanecen sin documentar empíricamente, debido a la falta de conocimiento de cómo los inversionistas forman las expectativas sobre el valor de las empresas, el ratio de una señal baja de ruido, la naturaleza de la anticipación de los mercados competitivos y el problema de autoselección de los cuasiexperimentos.

Como un asunto práctico, el camino más fructífero para investigar es comprender cómo pueden usarse los datos contables para estimar el valor de los títulos de las empresas.

El papel del mercado administrativo en la contabilidad ya ha sido discutido en los capítulos 4 y 5. Ahora volvemos nuestra atención a la auditoría externa, uno de los factores importantes que las empresas abiertas deben adquirir y pagar.

Lecturas adicionales

- Abdel-Khalik, A. R. y James McKeown. "Understanding Accounting Change in an Efficient Market: Analysis of Variance Issues." *Accounting Review*, Vol. 62 (Julio 1987), pp. 597-600.
- Aggarwal, Raj. "Accounting Changes, Management Belief in Efficient Market and the New Foreign Currency Translations Standards." Working Paper presented at the Annual Meetings of the American Accounting Association at Toronto, 1984.
- Amershi, Amin H. y Shyam Sunder. "Failure of the Stock Prices to Discipline Managers in a Rational Expectations Economy." *Journal of Accounting Research*, Vol. 25, No. 2 (Otoño de 1987), pp. 177-195.
- Archibald, T. Ross. "Stock Market Reaction to the Depreciation Switch-Back." *Accounting Review*, Vol. 47 (Enero 1972), pp. 22-30.
- Ball, Ray. "Changes in Accounting Techniques and Stock Prices." *Empirical Research in Accounting: Selected Studies*, 1972, Suplemento del *Journal of Accounting Research*, Vol. 10 (1974), pp. 1-44.
- Ball, Ray. "The Earnings-Price Anomaly." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 15, Nos. 2-3 (Junio-Septiembre 1992), pp. 319-346.
- Beaver, William H. "The Information Content of Annual Earnings Announcements." *Journal of Accounting Research*, Vol. 6 (Suplemento 1968), pp. 67-92.
- Benston, George J. "Published Corporate Accounting Data and Stock Prices." *Empirical Research in Accounting: Selected Studies*, 1967, Suplemento del *Journal of Accounting Research*, Vol. 5 (1967), pp. 1-54.
- Datar, Srikant, Gerald Feltham y John Hughes. "The Role of Audits and Audit Quality in Valuing New Issues." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14 (Marzo 1991), pp. 3-49.
- Feltham, Gerald, John Hughes y Dan Simunic. "Empirical Assessment of the Impact of Auditor Quality on the Valuation of New Issues." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14, No. 4 (Diciembre 1991), pp. 375-400.
- Friedman, Daniel y Shyam Sunder. *Experimental Methods: A Primer for Economists*. Cambridge, U.K. y New York: Cambridge University Press, 1994.
- Greig, Anthony C. "Fundamental Analysis and Subsequent Stock Returns." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 15, Nos. 2-3 (Junio-Septiembre 1992), pp. 413-442.
- Holthausen, Robert W. y David F. Larcker. "The Prediction of Stock Returns Using Financial Statement Information." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 15, Nos. 2-3 (Junio-Septiembre 1992), pp. 373-411.
- Marimon, Ramon y Shyam Sunder. "Expectation and Learning Under Alternative Monetary Regimes: An Experimental Approach." *Economic Theory*, Vol. 4, (1994), pp. 131-162.
- Marimon, Ramon y Shyam Sunder. "Indeterminacy of Equilibria in a Hyperinflationary World: Experimental Evidence." *Econometrica*, Vol. 61, No. 5, (1993), pp. 1073-1108.
- Mayer-Sommer, Alan P. "Understanding and Acceptance of the Efficient Markets Hypothesis and Its Accounting Implications." *Accounting Review*, Vol. 59, No. 1 (Enero 1979), pp. 88-118.
- Ou, Jane A. y Stephen H. Penman. "Financial Statement Analysis and the Prediction of Stock Returns." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 11 (1989), pp. 295-330.
- Ou, Jane A. y Stephen Penman. "Accounting Measurement, Price-Earnings Ratios, and the Information Content of Security Prices." *Journal of Accounting Research*, Vol. 27 (Suplemento 1989), pp. 111-152.
- Spear, Stephen E., Shyam Sunder y Ramon Marimon. "Expectationally-driven Market Volatility: An Experimental Study." *Journal of Economic Theory*, Vol. 61, No.1 (1993), pp. 74-103.
- Sunder, Shyam. "Stock Price and Risk Related to Accounting Changes in Inventory Evaluation." *Accounting Review* (Abril 1975). Resumido en *The C.F.A. Digest*, Vol. 5, No. 3 (Verano 1975).

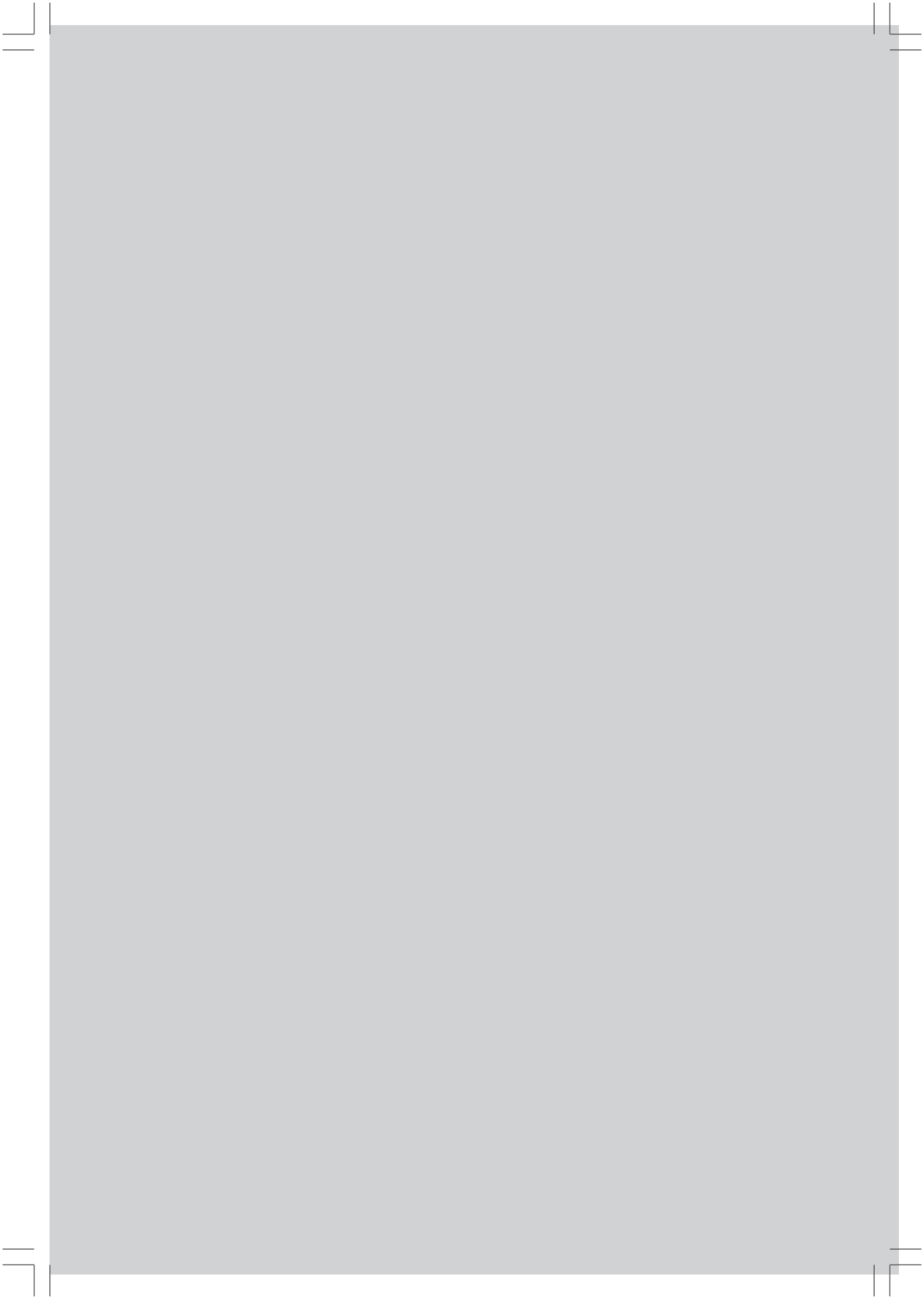
Sunder, Shyam. "Relationship Between Accounting Changes and Stock Prices: Problems of Measurement and Some Empirical Evidence." En *Empirical Studies in Accounting: Selected Studies, 1973*, Suplemento del *Journal of Accounting Research*.

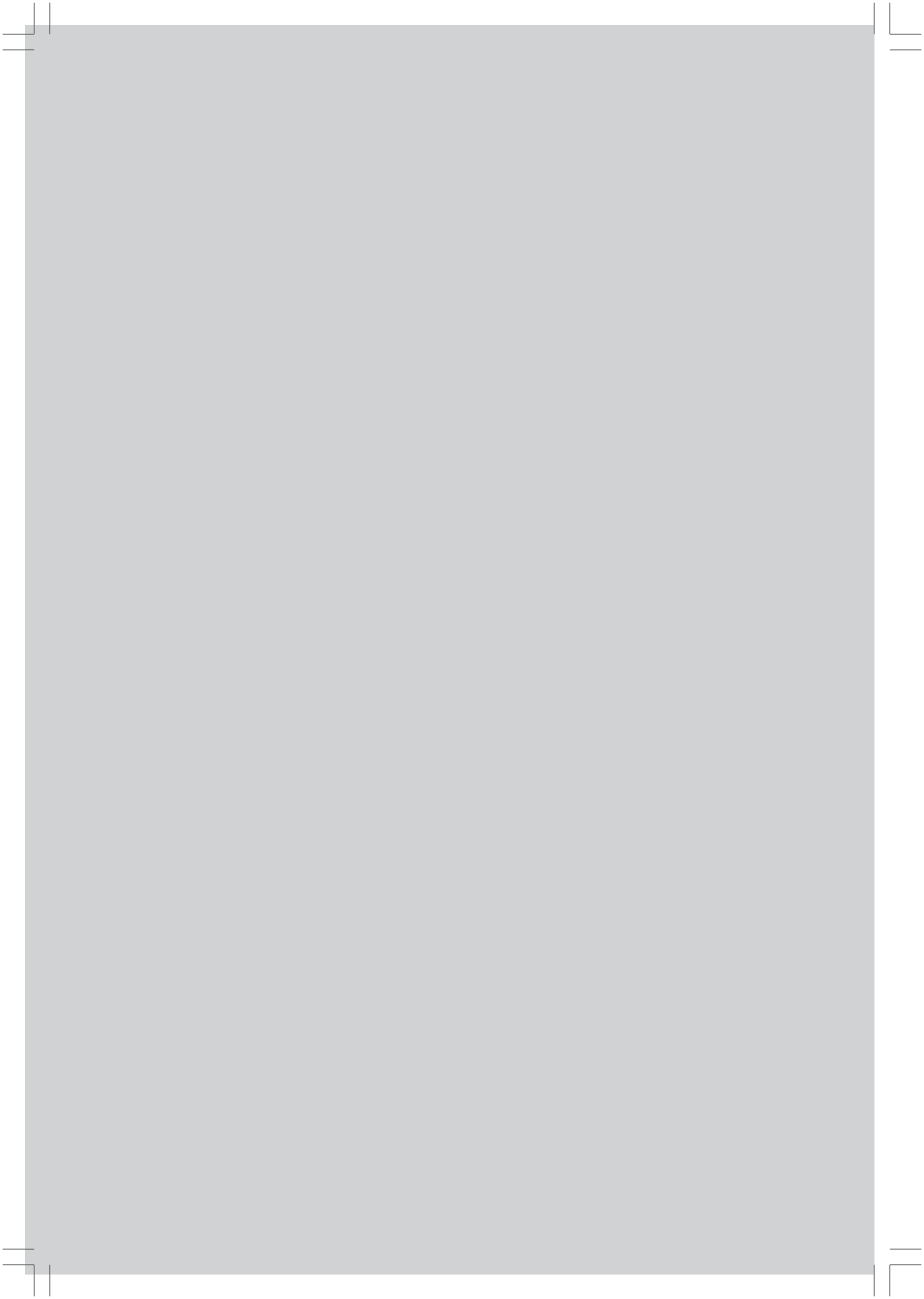
Ejercicios y problemas

1. ¿Por qué parte de la información de los contratos de las empresas es asimétrica con respecto a los accionistas (ellos consiguen la información resumida acerca de la ejecución del contrato mediante otros agentes, pero la mayoría de los otros agentes no consigue la información periódica acerca de lo que los accionistas hacen)?
2. ¿Cuál es el papel de las reglas contables de valoración (la conversión de los activos reales en unidades monetarias) en la definición de los derechos de propiedad contractuales de los accionistas de una organización?
3. Explique los tres niveles de los mercados en los que las empresas comerciales negocian sus acciones. Identifique las partes que negocian en cada nivel y el papel que puede realizar en la transacción el sistema contable de la empresa cuyos títulos son negociados.
4. ¿Cómo hacen los accionistas individuales, quienes pueden comprar títulos a los banqueros de inversión en el mercado secundario, para protegerse de la falsedad acerca de las perspectivas de la empresa por parte de los banqueros de inversión?
5. Cuando una OPI (oferta pública inicial) se estropea (el precio de la acción cae fuertemente después de que el título se vende al público en el mercado secundario por parte de los banqueros de inversión), ¿cómo puede el accionista saber si los banqueros de inversión engañaron a los compradores, o si el precio cayó debido a eventos que estaban más allá de su conocimiento o control?
6. Las empresas más pequeñas de auditoría a menudo reclaman que las empresas más grandes les roban sus mejores y más importantes clientes con éxito, cuando las empresas pequeñas deciden negociar en bolsa. ¿Puede usted dar una explicación económica para este fenómeno?
7. ¿Es posible ganar dinero en el mercado accionario utilizando las cifras contables? Refiérase a alguna teoría o datos que puedan ser pertinentes para su respuesta.
8. ¿Es posible que toda la información públicamente disponible y relevante sea analizada y usada con propósitos comerciales en los mercados accionarios? ¿Por qué?
9. ¿Cuáles son los determinantes de la cantidad de recursos (principalmente el tiempo de los analistas y la compra del derecho de acceso a los bancos de datos) que un individuo, el corretaje, la banca de inversión o

- un analista accionario de un fondo mutuo puede dedicar a un determinado título? ¿Cuáles son las consecuencias de sus respuestas para la velocidad de ajuste de los precios de la acción a la nueva información?
10. Frecuentemente uno aprende de los informes de investigación que alguna información de la contabilidad públicamente disponible puede usarse para generar altos rendimientos en el mercado accionario. Algunas personas pueden desconocer tales reportes (¿por qué ellos no usan lo que han aprendido para ganar dinero en lugar de publicar un artículo acerca de esto?) mientras que otros pueden apresurarse para comenzar a invertir con base en tales resultados. ¿Cuál es su propia actitud cuando usted lee acerca de tales informes? Explique con razones.
 11. La paradoja de la información en los mercados accionarios es: si el mercado es eficiente, la búsqueda de información acerca de las empresas no vale la pena; si todos derivan esta conclusión y detenemos la búsqueda, no habrá información en el mercado y la búsqueda de información se volvería una utilización remunerativa del tiempo de cada uno. ¿Cómo se resuelve esta paradoja en el mundo real de las fricciones y las imperfecciones?
 12. ¿Es posible ganar dinero por el acceso anticipado a la información contable? Explique su respuesta.
 13. Estudios empíricos del valor del acceso anticipado a los datos contables son llevados a cabo utilizando portafolios hipotéticos, formados con base en el supuesto de que alguna información estuviese disponible en la fecha de formación del portafolio, aunque la información en sí misma puede no haber existido en esa fecha. Evalúe la validez de tales estudios con el propósito de evaluar el valor del acceso anticipado a la información contable.
 14. Se dice que el valor de las acciones de la empresa depende de las expectativas del inversionista sobre los flujos futuros de caja que la empresa puede generar. ¿Cuál es el papel de la contabilidad y de los métodos contables en la creación de estas expectativas?
 15. Explique los mecanismos utilizados por la empresa para conservar sus recursos reales. ¿Cuál es el papel de contabilidad en este proceso?
 16. Explique cómo los métodos contables elegidos por la empresa pueden influir las motivaciones de los administradores en la toma de las decisiones de operación.
 17. Si un cambio en un método contable causa un cambio en el precio de la acción de la empresa, esto necesariamente significa que los mercados fueron engañados por cambios en la contabilidad. Explique.

18. "Permitir a los administradores elegir entre un conjunto de métodos contables alternativos permite a los accionistas aprender más, no menos, acerca de la empresa." ¿Está usted de acuerdo? Explique su respuesta.
19. Explique la diferencia entre el efecto de los cambios en los métodos contables sobre la información privada de los tomadores de decisión individuales y sobre el conocimiento común disponible en el sistema.
20. ¿Cómo la existencia y operación de los mercados accionarios influyen en la contabilidad?
21. ¿Cuáles son las diferencias importantes entre la contabilidad de las empresas que negocian en la bolsa de valores y las que no? Aparte de la simple imposición de las regulaciones del mercado accionario respecto a la intención de los administradores de la empresa, puede usted dar alguna explicación económica para las posibles diferencias que usted encuentre?
22. El debate "GAAP restringido, GAAP amplio" en EE UU se ha centrado alrededor de la idea de que las normas contables óptimas para empresas de diferentes tamaños pueden ser diferentes. Analice y explique los problemas pertinentes.
23. ¿Cómo podría afectar al mercado accionario la ausencia de informes financieros de las empresas cuyas acciones se negocian en el mismo mercado accionario?
24. "La mayoría de los estudios de los cambios contables específicos y de los rendimientos accionarios del capital revelan una pequeña correlación confiable entre ellos. Parece justo concluir que en un mercado eficiente, la elección de métodos contables específicos no es particularmente importante para la determinación de los precios de la acción." Analice la validez de la inferencia.
25. Explique la relación entre el tamaño de la muestra en un estudio probabilístico y la magnitud del rendimiento accionario que puede tener una probabilidad razonable de ser detectado en tal estudio.
26. Explique la naturaleza del problema de las expectativas usando estudios probabilísticos del mercado accionario para guiar el establecimiento de las normas de contabilidad financiera.
27. ¿Cómo la autoselección de las muestras influye en los estudios que utilizan los datos de campo para examinar la contabilidad, los negocios y otros fenómenos sociales?





8

Los auditores y la empresa

Los auditores prestan sus servicios a la empresa a cambio de unos honorarios. Por eso, podemos considerar a los auditores como agentes que buscan alcanzar sus propios objetivos mediante la participación en las organizaciones. Existe, sin embargo, una diferencia. Las contribuciones de recursos de otros agentes entran en la función de producción de la organización, mientras que las contribuciones de los auditores son necesarias sólo cuando las organizaciones toman formas específicas. La función del auditor en un almacén de un solo propietario es muy diferente de aquella en una cadena de almacenes, aun cuando la función de producción de las dos sea similar. Los auditores desempeñan un importante papel en la definición, operación y búsqueda del cumplimiento del conjunto de contratos de la empresa.

En la auditoría administrativa o de desempeño de una empresa abierta, se le puede ampliar el alcance al auditor más allá de la exactitud y la honradez de los informes contables. En las organizaciones que producen bienes privados es posible diseñar contratos para los administradores, de forma tal que las funciones de auditoría interna y operacional puedan ser confiadas a los administradores de éstas. Por razones que discutiremos en el capítulo 13, no es eficiente confiar las auditorías operacionales a los administradores en las organizaciones que producen bienes públicos. En este capítulo concentramos la atención en la auditoría externa.

La medición e informe de las contribuciones de recursos del auditor a la empresa o la determinación de los honorarios del auditor nunca se deben confiar al sistema contable de la empresa. La contribución básica del auditor a la empresa es la verificación del sistema. La determinación de sus obligaciones con base en el sistema contable puede crear una situación de riesgo moral. Por eso, la supervisión a su servicio

es llevada a cabo a un alto nivel, mediante las revisiones de un colega de la comunidad auditora, ejecutando los procesos de la SEC y, últimamente, mediante las cortes. Regresaremos a la regulación de la auditoría en la última sección de este capítulo y en el capítulo 12.

Los honorarios de la auditoría son negociados entre un auditor y un comité de miembros sin funciones administrativas de la junta directiva, ajenos al sistema contable. El sistema contable de la empresa registra, pero no determina, los honorarios de auditoría.

El aporte de los auditores no es supervisado por otros agentes en la empresa cliente. A cambio de un honorario de auditoría negociado, los auditores aceptan ciertas responsabilidades con respecto a la veracidad de los estados financieros y sus revelaciones. La obligación del auditor es determinada y se hace cumplir por la ley, mas no por los contratos específicamente negociados con la empresa. Entonces, los auditores tienen un interés vital en las leyes que detallan cuánta responsabilidad tienen por la exactitud de los estados financieros. La asignación de los honorarios recibidos del cliente entre utilidades, esfuerzos de verificación y el desarrollo y aplicación de la tecnología de auditoría, es el rango de la toma de decisiones del auditor.

Los auditores forman sociedades para reunir los recursos suficientes de auditoría con el fin de responder a las exigencias de sus clientes más grandes. La estructura de una firma de auditoría puede entenderse al modelarla como un conjunto de contratos entre agentes individuales y al examinar los problemas de medición de las contribuciones de recursos, los derechos y la evaluación del desempeño de los auditores y sus asesores. Alchian y Demsetz proveen un interesante análisis de las sociedades de profesionales como una forma de organización empresarial.¹ Se presentarán algunos resultados de la organización de una empresa de auditoría en la última sección de este capítulo. Por simplicidad y para retener el interés en este libro en la empresa cliente, se tratará al auditor como un individuo y no como una organización multiagente. Se comenzará por examinar las funciones económicas del auditor en una empresa, siguiendo con un análisis de las diferentes decisiones que toman los auditores.

La función de la auditoría en la empresa

¿Por qué contratar a un auditor? Si las empresas fueran cajas negras tecnológicas consumiendo insumos y generando productos de acuerdo con

¹ A. A. Alchian y H. Demsetz, "Production, Information Costs and Economic Organization," *American Economic Review*, Vol. 62, No. 5 (Diciembre 1972), pp. 777-795.

una tecnología de producción específica y fija, la participación de los auditores, que contribuyen con bienes intangibles o servicios a la caja negra, sería parásita. Quizás nuestro sistema socioeconómico y político ha impuesto la auditoría. Después de todo, muchos aspectos de la auditoría externa en Estados Unidos y en otras partes están reglamentados por las leyes y las regulaciones de entidades públicas.

Quizás esto sea cierto, pero probablemente no. La auditoría externa no sólo antecede al sistema socioeconómico y político, ésta es coextensiva a otras sociedades. Muchas formas de auditoría (p.e., la auditoría interna y el control de calidad) existen sin ningún papel significativo del gobierno.² Es incorrecto pensar que toda la auditoría externa es una creación de la regulación pública. Al contrario, tal regulación surge como una respuesta social en relación con los aspectos de bien público de la auditoría externa. Abandonando el modelo mecánico de la empresa, nosotros buscamos comprender que la auditoría como un servicio puede aumentar el tamaño de la torta de recursos de la organización.

Cuando dos agentes actúan sin compartir información, y sus actos afectan los de cada uno, son usualmente incapaces de generar una gran "torta de recursos", como lo podrían hacer si la información hubiese sido compartida. Esta gran torta es llamada la solución "óptima". La desviación relativa a la solución óptima es conocida como *costos de agencia*. Los costos de agencia surgen bajo incertidumbre, no porque los agentes actúen subóptimamente en relación con la información, preferencias y oportunidades, sino simplemente porque dos agentes racionales, separados y trabajando independientemente de la mejor forma que ellos pueden, no logran alcanzar un producto total tan grande como el que puede ser alcanzado si todos los recursos, acciones e información fueran asignados a un solo individuo. Los costos de agencia son verdaderamente los costos de la organización. La función económica de la auditoría es reducir los costos de agencia.

¿Por qué dos o más individuos no pueden actuar como uno solo y eliminar los costos de agencia? Para actuar como uno solo, sus preferencias deben ser combinadas para eliminar un conflicto de intereses. La eliminación del ego es una condición previa para compartir la información, de tal manera que cada agente, y el grupo entero, actúe como si éste tuviera toda la información. Con una eliminación menos que perfecta del ego,

² Ver Richard Brown, *A History of Accounting and Accountants* (Edimburgo, Escocia: T.C. y E.C. Jack, 1905); R.K. Mautz y Hussein A. Sharaf, *The Philosophy of Auditing* (Sarasota, Fla.: American Accounting Association, 1961); y Michael Chafield, *A History of Accounting Thought* (Huntington, N.Y.: Robert E. Krieger Publishing Co., 1977).

la distribución de información tampoco puede ser perfecta. Los motivos egoístas residuales dejan abierta la posibilidad de que la "información" compartida por los individuos sea incompleta o incluso incorrecta. Nosotros no podemos sobreestimar las dificultades de eliminar completamente los costos de agencia. Grupos pequeños basados en el parentesco pueden alcanzar la eliminación substancial del ego en ambientes hostiles para el grupo. Hasta el día de hoy, muchos especialistas de las empresas en la nervadura central de aquel bastión de la cultura comercial que es la Bolsa de Valores de New York, funcionan como grupos familiares.

Existen dos barreras para contratar un auditor. Primera, la reducción de los costos de una agencia debe ser al menos tan grande como la compensación necesaria para persuadir al auditor de hacer el trabajo. Solamente cuando los costos de agencia llegan a ser tan grandes, debido a las dificultades del monitoreo directo mutuo (p.e., en el caso del accionista-administrador, prestatario-prestamista o corporaciones-divisiones de agencias ejecutivas), es contratado un auditor.

El segundo problema está en que la introducción de un tercer agente en una relación de agencia de dos personas no sólo altera las relaciones entre las dos primeras, sino que da lugar a dos nuevas relaciones y a los costos de agencia asociados que no existían antes. En un sistema accionista-auditor-administrador, el accionista no sabe lo que el auditor realmente descubrió o cómo adelantó la investigación e hizo el informe de auditoría. Todo es posible: una auditoría superficial, un informe poco preciso y la colusión entre el administrador y el auditor. Para justificar la adición de un auditor al conjunto contractual, el accionista debe creer que las pérdidas esperadas de estas posibilidades, más los honorarios del auditor, son menores que los beneficios esperados del informe de auditoría. Tanto los administradores como los auditores tienen una ventaja de información en relación con los accionistas. Además, los administradores tienen una ventaja de información en relación con los auditores, mientras que los auditores tienen la ventaja de su especialización contable. El conjunto de contratos resultante de los tres agentes debe prometer mejores prospectos para cada uno de ellos, comparado con lo que ellos podrían obtener solos o formando coaliciones más pequeñas.

Sin embargo, la gente no puede ser engañada todo el tiempo. Los accionistas se protegen contra la colusión entre el administrador y el auditor contratando grandes firmas de auditoría acreditadas, las cuales pueden proveer un grado de seguridad mediante sus cuantiosos fondos. DeAngelo argumenta que el tamaño de la firma de auditoría y la calidad

del servicio de auditoría están relacionados entre sí.³ La responsabilidad de la supervisión frente a la colusión entre el administrador y el auditor se transfiere del accionista hacia el control interno de calidad de la empresa auditora, la profesión de auditoría y los sistemas de regulación y judiciales, en tanto que los costos económicos se agregan al precio de los servicios de auditoría. Las empresas abiertas requieren casi universalmente una auditoría externa. Cuando los honorarios de la auditoría aumentan, o cuando los costos de agencia entre los administradores y los inversionistas declinan, se debería esperar que las empresas abiertas marginales pasen a ser empresas privadas.

Las decisiones del auditor

Cada tipo de decisión del auditor puede ser analizado desde la perspectiva de hallar el curso de acción deseable, después de examinar los costos y beneficios de varias alternativas. Mientras el interés económico individual siempre se ha supuesto como la motivación primaria de los inversionistas, no es costumbre pensar en los auditores de esa misma manera. En las organizaciones se revisa la estructura de varias decisiones que los auditores toman desde una perspectiva económica, con el fin de integrar al auditor en la teoría contractual de la contabilidad como un agente económico. Comenzando con las decisiones de corto plazo, la siguiente discusión se realiza teniendo en cuenta los períodos de tiempo en los cuales estas decisiones son tomadas o hechas efectivas. Cushing y Loebbecke y la Public Oversight Board proveen otras clasificaciones de las decisiones del auditor.⁴ Mautz y Sharaf llevan a cabo un amplio estudio de la auditoría.⁵

Asignación de recursos en una auditoría contratada

Los auditores están inclinados a gastar en auditoría tan poco dinero como sea posible y a maximizar su remuneración neta; pero un trabajo de auditoría realizado con poco esfuerzo también los expone a grandes riesgos, debido a inadecuadas declaraciones materiales en los informes de auditoría y esto disminuye su bienestar. Ellos deben crear un plan de asignación de los recursos de auditoría que logre un balance entre las utilidades y el riesgo, después de considerar el desempeño pasado de la empresa y

3 Linda E. DeAngelo, "Auditor Size and Audit Quality," *Journal of Accounting and Economics*, Vol 3, No. 3, (Diciembre 1981b), pp. 183-199.

4 Barry E. Cushing y James K. Loebbecke, *Comparison of Audit Methodologies of Large Audit Firms*, Accounting Research Study No. 26 (Sarasota, Fla.: American Accounting Association, 1986); Public Oversight Board, *Audit Quality: The Profession's Program* (New York: 1984).

5 Mautz y Sharaf, op. cit.

de sus administradores, el costo de los diferentes recursos de auditoría y la efectividad de cada recurso en la reducción del riesgo de auditoría.

Los auditores también tienen que decidir cuánto de cada recurso será usado para observar y evaluar los controles internos, la revisión analítica y las pruebas directas a las transacciones y los balances. Las alternativas rentables de reducir el riesgo de auditoría deben ser identificadas. Formalmente, el problema podría tratarse como una minimización de costos, sujeta a las restricciones de recursos y riesgos, o una minimización de riesgos, sujeta a una restricción de costos. La asignación teóricamente óptima de los recursos entre las tareas de auditoría se alcanza cuando el costo marginal de reducir el riesgo de auditoría es igual al beneficio marginal de todos los instrumentos de reducción del riesgo en el arsenal del auditor. A comienzos de los años cincuenta, Cyert, Davidson, Trueblood y otros, desarrollaron las herramientas de la teoría de la decisión estadística que identificaran las oportunidades más efectivas para la aplicación del esfuerzo de auditoría.⁶ El muestreo estadístico representa un hito innovador en la tecnología de auditoría.

Virtualmente, todas las decisiones que los auditores toman en la asignación de sus recursos han estado basadas en juicios subjetivos y creencias acerca del cliente y sus negocios. Las distribuciones de probabilidad objetivas son escasas. Gran parte del entrenamiento y la experiencia de los auditores puede verse como la oportunidad para acumular frecuencias de experiencias y distribuciones de probabilidad subjetivas. El aprendizaje del cálculo de probabilidades no llega naturalmente a la mayoría de las personas y los errores de los auditores al manejar tal información pueden ser costosos. Por consiguiente, los auditores afrontan el desafío del entrenamiento de cada uno de sus miembros con el fin de desarrollar sus intuiciones para manipular correctamente datos probabilísticos o para usar las ayudas de decisión mecánicas. Ashton, Felix, Jamal, Joyce, Kinney, Libby, Mock, Waller y muchos otros han contribuido a un fructífero programa de investigación para colaborar con los auditores al respecto.⁷

⁶ Richard M. Cyert, "Test Checking and the Poisson Distribution," *Accounting Review*, Vol 32 (Julio 1957); Cyert y Robert M. Trueblood, "Statistical Sampling Applied to Aging of Accounts Receivable," *Journal of Accountancy* (Marzo 1954), pp. 293-298; Cyert y Trueblood, *Sampling Techniques in Accounting* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1957) y Cyert y H. Justin Davidson, *Sampling for Accounting Information* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1962).

⁷ Ver, por ejemplo, Robert Ashton y Allison Ashton, *Judgment and Decision Making Research in Accounting and Auditing* (New York: Cambridge University Press, 1992); William L. Felix, Evidence on Alternative Means of Assessing Prior Probability Distributions for Audit Decisions Making," *Accounting Review*, Vol. 50 (Octubre 1976), pp. 800-807; Robert Libby, *Accounting and Human Information Processing* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1981); Edward Joyce y Gary Biddle, "Are Auditors' Judgments Sufficiently Regressive?" *Journal of Accounting Research*, Vol. 19 (Otoño 1981), pp. 323-349; y William Valler, *Auditors' Probability Assessments*, Manuscrito Universidad de Arizona, 1990.

Las opiniones de auditoría

Después del examen, el auditor podría recomendar que los administradores modifiquen algunas cifras contables, métodos o revelaciones, amenazando implícitamente una opinión adversa, si estas recomendaciones no son aceptadas. Al presionar al administrador para que altere los estados financieros, el auditor corre el riesgo de perder un cliente. Una empresa siempre tiene la opción de despedir a su auditor en lugar de acceder a sus exigencias con relación a los cambios en los estados financieros y las revelaciones. Los comités de auditoría corporativos, integrados principalmente por directores externos, son creados para mediar las relaciones del auditor con el fin de minimizar las posibilidades de tales discrepancias.

Cuando el cliente se niega a cumplir, el auditor pondera las pérdidas potenciales del negocio frente a la posibilidad del fracaso de la auditoría, con los consecuentes costos de litigación y liquidación, y las pérdidas de reputación y su efecto en la negociación con otros clientes. Los costos en dinero en efectivo pueden ser significativos. *The Wall Street Journal* informó que durante el otoño de 1984, una sola empresa de auditoría de Estados Unidos alcanzó fuera de la corte acuerdos en tres casos no relacionados, comprometiendo pagos de 65 millones de dólares a favor de varias partes, que reclamaron haber sido perjudicadas por auditorías deficientes.⁸

Los auditores necesitaron un seguro contra las malas prácticas porque, hasta comienzos de los años noventa, sus firmas se organizaron como sociedades y su riqueza personal no estaba protegida con las prevenciones de la responsabilidad limitada que se aplican a las corporaciones. El entorno profesional se volvió litigioso en los años ochenta y las primas de seguros subieron substantivamente, duplicándose en algunos años.⁹ Debido al aumento de la litigación, los costos legales de los auditores también han subido. Esta inflación en los costos incide en las dos etapas de decisión del auditor (recolección de evidencia y explicación de la opinión) en la dirección de una auditoría defensiva.

En la negociación con el cliente, los auditores evalúan las consecuencias de un rango de opciones (desde una opinión no calificada hasta una opinión negativa). Las opiniones pueden ser calificadas con respecto a la coherencia de los métodos contables, el alcance del examen de auditoría, la incertidumbre asociada con el principal o las contingencias no

⁸ "Insures Tell Big Accounting Concerns Liability Rates May Rise, Sources Say," *The Wall Street Journal*, Noviembre 8, 1984, p. 4.

⁹ *Ibid.*

resueltas. Al final del proceso de negociación, los auditores eligen una opinión que les permita estar mejor, considerando las posibilidades de las diversas consecuencias.

La fijación del precio de los servicios y la competencia por los clientes

Las firmas de auditoría compiten con otras en precio, calidad, localización y servicios especiales. Como en otros servicios profesionales, el cultivo de las relaciones personales es un importante instrumento de mercadeo. Como los clientes no controlan el número de horas que sus auditores gastan en el trabajo, la tasa de facturación de cada hora no es una medida significativa del precio. El precio total del trabajo de auditoría, el costo del dictamen de auditoría, es la variable del precio relevante. En su estudio de la fijación del precio de los servicios de auditoría, Simunic encontró que los honorarios de auditoría se aproximan proporcionalmente a la raíz cuadrada de los activos de la empresa dentro de una industria.¹⁰ Sin embargo, es difícil comparar el tamaño de las empresas a través de las industrias mediante una sola medida, porque el esfuerzo de auditoría necesario en un banco o una fábrica, las dos con un billón de dólares en activos, es muy diferente.

Simunic y Dopuch también examinaron las políticas de precios en la industria de auditoría y concluyeron que la industria de auditoría es precio-competitiva.¹¹ Las empresas de auditoría también compiten con base en la calidad de los servicios ofrecidos. La reputación de una firma auditora, construida a través de los años mediante un cuidadoso control de calidad, es probablemente la más importante medida de la calidad de los servicios que ésta provee. Las actividades que construyen la reputación (p.e., seminarios informativos y distribución de literatura y publicidad en los medios de comunicación) cuestan dinero y la firma de auditoría espera obtener rentas de esta inversión en su reputación. Por ejemplo, en un estudio de precios, Simunic halló que la Price Waterhouse & Co., una de las firmas de auditoría más antiguas de Estados Unidos, cargó honorarios más altos que sus competidores en contratos de auditoría similares.¹² El que sea más rentable la venta de servicios de alta calidad, a precios más altos,

¹⁰ Dan Simunic, "The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence," *Journal of Accounting Research*, Vol. 18 (Primavera 1980), pp. 161-190.

¹¹ Dan Simunic y Nicholas Dopuch, "The Nature of Competition in the Auditing Profession: A Descriptive and Normative View," in John W. Buckley y J. Fred Weston, eds., *Regulation and the Accounting Profession* (Belmont, Calif.: Lifetime Learning, 1980).

¹² Simunic, op. cit.

depende de la elasticidad precio de la demanda con respecto a la calidad. Las estimaciones econométricas de la elasticidad precio de la demanda no se encuentran disponibles.

Las empresas de auditoría también compiten para proveer una variedad de servicios especiales a sus clientes, tales como la asesoría de los especialistas de la industria en la política contable, la planeación de impuestos, el diseño de controles internos, etc. Los auditores ahorran en costos de comercialización cuando venden servicios de asesoría a sus clientes de auditoría. ¿Los auditores guardan todos sus ahorros o los comparten con los clientes que adquieren las dos clases de servicios que ofrecen? En el estudio de los servicios de consultoría hechos por auditores, Simunic encontró que los clientes que contratan tales servicios a sus auditores pagan más, nunca menos. La evidencia sugiere que las empresas de auditoría obtienen rentas de su reputación.¹³

Cuando las empresas cambian los auditores externos o los contratan por primera vez, solicitan varias ofertas de diferentes firmas de auditoría. En una licitación para un nuevo contrato, los auditores evalúan las rentas potenciales durante varios años, pues las grandes empresas abiertas no cambian los auditores frecuentemente. Un cambio de los auditores alerta a los inversionistas. El costo del cambio de los auditores confiere algunas ventajas sobre el auditor existente, quien puede obtener honorarios extras. Cuando nuevas ofertas son solicitadas, los auditores tienen un incentivo para “bajar la guardia”, obtener el contrato y luego, en años posteriores, incrementar los honorarios.¹⁴

Existe, sin embargo, otra versión de la historia. La ausencia de familiaridad con el cliente y su sistema de control incrementan el costo de un auditor durante el primer año de contrato. Conscientes de los costos iniciales en que los auditores incurren familiarizándose con la empresa, los clientes pueden estar dispuestos a pagar un honorario de auditoría más alto durante el primer año de contrato y luego esperar unos honorarios más bajos en los años siguientes. Puesto que los costos de transacción del contrato inicial recaen sobre ambas partes, el auditor y el cliente afrontan cada uno un monopolio bilateral. Ninguna parte puede renunciar sin tener que abandonar su inversión inicial. El que esta situación lleve a que

¹³ Dan Simunic, “Auditing, Consulting and Auditor Independence,” *Journal of Accounting Research*, Vol. 22 (Otoño 1984).

¹⁴ Linda DeAngelo, “Auditor Independence, ‘Low Balling’ and Disclosure Regulation,” *Journal of Accounting and Economics*, Vol 3, No. 2 (Agosto 1981a), pp. 113-127; y Jon S. Davis, *Auditor Bidding and Independence: A Laboratory Markets Investigation*, Doctoral dissertation, University of Arizona, 1987.

el precio llegue a ser demasiado bajo o demasiado alto, en relación con el equilibrio competitivo, no puede determinarse sin medir las características de la demanda y la oferta y las condiciones competitivas en el mercado para los servicios de auditoría.

La competitividad en el mercado de auditoría es otra importante consideración para la licitación. Sólo algunos pocos auditores disponen de los suficientes recursos en Estados Unidos y en el extranjero para auditar grandes compañías. Algunas empresas se especializan concentrando su práctica en ciertas industrias o ciudades, reduciendo de esta manera el número de competidores efectivos.

Así como la firma auditora tiene las oportunidades de construir reputación, también lo hacen los clientes. Una empresa cliente paga un honorario extra por comprar la reputación de un buen auditor, y una empresa auditora paga por aceptar unos honorarios más bajos de una empresa que ha desarrollado una integridad y reputación, y por una administración financiera adecuada. Clientes sanamente administrados imponen menos riesgos para el auditor, quien puede permitirse dar una opinión con menos horas de examen. En un escenario competitivo, al menos una parte de estos ahorros en los costos de auditoría se trasladan al cliente. De otra parte, los auditores protegen a la empresa cliente de malos negocios y de los riesgos administrativos. La participación de los auditores en la contratación de la administración origina preguntas complicadas acerca de su independencia, aunque ésta facilita protección contra riesgos menores.

Políticas de auditoría, entrenamiento, control de calidad y autoregulación

Una firma de auditoría, que igualmente es un conjunto de contratos, requiere un sistema para asegurar una cooperación semejante entre sus agentes participantes. Estos contratos deben inducir a los colegas de auditoría y al personal a elegir acciones consecuentes, de acuerdo con lo que los otros esperan de ellos. Estos contratos toman la forma de políticas de auditoría y de compensación, entrenamiento y control interno de calidad en la firma auditora.

Cushing y Loebbecke proporcionan en su estudio comparativo una evidencia extensiva de que las empresas de auditoría diseñan procedimientos y pautas para informar a su personal acerca de lo que se espera que ellos realicen bajo diferentes circunstancias.¹⁵ El personal es entrenado

¹⁵ Cushing y Loebbecke, op. cit.

en la utilización de estos procedimientos. Muchas empresas de auditoría usan muestreo estadístico y técnicas estadísticas basadas en computador, como la regresión lineal, porque su utilización puede ayudar a incrementar la coherencia de los juicios de auditoría, aun cuando estos no aumenten la eficiencia. La coherencia es una defensa útil en la corte, contra los cargos de negligencia o de un juicio deficiente.

Las empresas de auditoría también realizan auditorías internas y revisiones del control de calidad. Periódicamente los auditores examinan el trabajo de sus colegas de acuerdo con las políticas de la empresa. Los clientes no pueden supervisar el aporte del auditor. Los auditores tienen que supervisarse entre sí para asegurar que un colega no se beneficie haciendo un trabajo inferior al de ellos, a expensas de toda la empresa.

Adicionalmente a los componentes individuales y específicos de la empresa, la reputación del auditor también tiene un fuerte componente de la industria auditora. Desde mediados de 1970, la SEC Practice Section del AICPA y la Public Oversight Board, creadas por la industria de la auditoría, han emprendido un programa de "auditoría externa" sobre los procedimientos usados por las firmas que auditan empresas abiertas.¹⁶ Este costoso programa, llamado revisión por un par, limita los incentivos para que una firma consiga un viaje gratis con respecto a la reputación de toda la profesión de auditoría. Los críticos del programa de autoregulación ven a la Public Oversight Board como la institucionalización de la práctica de darse mutuamente palmaditas en la espalda.

La tecnología de la auditoría

Ha habido dos importantes desarrollos en la tecnología de la auditoría desde los años cincuenta. El primero es la aplicación del método estadístico de muestreo, estimación y rastreo en la auditoría, realizado por Cyert, Trueblood y Davidson y sus colegas.¹⁷ Las firmas de auditoría han dedicado un esfuerzo substancial a desarrollar técnicas estadísticas, crear y probar software, integrar estos nuevos procedimientos en los métodos más tradicionales y a entrenar a su personal. Al tomar estas decisiones, los auditores comparan el costo de la tecnología de la auditoría en relación con el aumento de la eficiencia de la auditoría, la reducción en la variación del análisis transversal y la mayor protección legal.

¹⁶ Public Oversight Board, *Audit Quality: The Profession's Program* (New York, 1984a); y Public Oversight Board, *Annual Report 1983-84* (New York, 1984b).

¹⁷ Cyert, Trueblood y Davidson, op. cit.

El segundo cambio principal concierne a la auditoría de los sistemas contables computarizados y a la auditoría del procesamiento electrónico de datos (PED). Los sistemas contables realizados en papel y lápiz están desapareciendo rápidamente, incluso en negocios pequeños, limitando la aplicabilidad de las técnicas tradicionales de auditoría. Cuando una transacción es autorizada y se graba electrónicamente, la ausencia de papel cambia radicalmente la naturaleza de la tarea del auditor. La contabilidad computarizada ofrece nuevas oportunidades para evitar los errores y el fraude. Una gran parte del esfuerzo para desarrollar la auditoría del PED se concentra en estos problemas.

La estructura institucional de la profesión de auditoría

La estructura institucional para el establecimiento de las normas influye la elección de las normas. Los auditores han buscado mantener una influencia significativa, tanto en la estructura como en el personal de estas instituciones.

El desarrollo de las normas de auditoría

Aunque la promesa de examinar "de acuerdo con las normas de auditoría generalmente aceptadas (GAAS*)" comenzó a aparecer en los dictámenes de auditoría en 1941, el trabajo de desarrollar las normas de auditoría sólo empezó hasta 1947. Este trabajo ha sido llevado a cabo por auditores profesionales y otros pocos participantes.

Las cortes de Estados Unidos no aceptan una prueba de adhesión a las normas de auditoría como evidencia conclusiva de que los auditores han cumplido con su responsabilidad. En el caso de Vending Continental, se encontró que los auditores habían cumplido las normas de auditoría. Sin embargo, esta defensa fue insuficiente y un administrador de la auditoría y dos compañeros de la empresa demandada fueron encontrados culpables.¹⁸

El AICPA hizo un esfuerzo mayor para desarrollar las normas de auditoría después de este juicio. Aunque la sujeción a las normas de auditoría no constituye una defensa completa para los auditores contra una acusación de negligencia, ellos aún tienen un incentivo para buscar la normalización de la auditoría, mediante las firmas de auditoría con el propósito de reducir la variabilidad del análisis transversal. Es más seguro para los auditores seguir una norma y atribuir cualquier insuficiencia a la práctica generalmente aceptada y, por consiguiente, a toda la profesión.

* Del inglés: Generally Accepted Auditing Standards. [T.]

¹⁸ *The United States v. Carl Simon et al.*, US Dist. Ct. S.D.N.Y. Orden No. 66. Crimen 831 (1968).

La modificación de normas existentes parece más apropiada que castigar al auditor. Existe confianza en los números.

Cuando Price Waterhouse & Co. fracasó en descubrir el fraude perpetrado por Phillip Coster, un ex presidiario que trabajaba como presidente de McKesson & Robbins bajo un nombre falso, ellos no habían verificado el inventario. Tampoco habían intentado la confirmación directa de las cuentas por cobrar. Su defensa de que la comprobación física del inventario y la confirmación directa por correo de las cuentas por cobrar no era la práctica prevaleciente a mediados de los años treinta salvó la responsabilidad de la Price Waterhouse.

A este caso le siguieron los cambios básicos en la práctica de auditoría en Estados Unidos. El Special Committee on Audit Procedure, establecido por el AICPA después de la audiencia de McKesson & Robbins, recomendó que los auditores observen físicamente el inventario y confirmen directamente las cuentas por cobrar como parte de los procedimientos de auditoría normales. Además, ellos deben informar en el dictamen si cada una de estas pruebas fueron omitidas. Se requiere que la prueba de los auditores esté basada en una revisión del sistema de control interno de la empresa. Estas recomendaciones ampliaron las auditorías en Estados Unidos, más allá de los libros de la empresa, para poder comprobar la existencia real de recursos y las obligaciones reveladas en el balance general. Seis décadas después, a mediados de los años noventa, la primera etapa de un programa de auditoría es la revisión del sistema de control interno, la cual determina en gran parte la dirección y magnitud de las siguientes etapas.

Es concebible que los auditores puedan utilizar la práctica normal para aumentar su participación en la torta corporativa. Dado el costo y el tiempo que le toma entrar a un colega del mismo nivel, los colegas existentes podrían extraer rentas económicas al aumentar la demanda de los servicios de auditoría, insistiendo en que la cantidad de trabajo que ellos necesitan realizar para emitir los dictámenes de auditoría debe ser mayor que la actualmente utilizada. Esto podría ocurrir si no existieran sustitutos para los servicios de auditoría y si pudieran usarse las normas como un dispositivo efectivo para conspirar. La competencia entre auditores asegura que incluso si ellos escriben normas colusorias que intenten aumentar la demanda para sus servicios, los individuos continúan teniendo los incentivos para reducir la colusión. A pesar de la dificultad de supervisar tal comportamiento, las normas colusorias de un cartel de auditores no son efectivas.

Los controles internos y la auditoría interna de una empresa son los sustitutos parciales de una auditoría externa. Para una empresa multinacional, las horas de la auditoría externa disminuyeron de 65.000 a 40.000 en un período de cinco años (1978-83), mientras que el número de horas de la auditoría interna aumentó de 25.000 a 70.000 para el mismo período. La rentabilidad de una auditoría interna tiene un límite superior hasta el cual los auditores externos pueden usar las normas como un mecanismo para aumentar la demanda de sus servicios.

La normalización de los procedimientos de auditoría reduce los costos de entrenamiento de los auditores y los de la supervisión de la calidad del trabajo hecha por colegas profesionales. El entrenamiento del personal para desarrollar su criterio personal, y ejercer control sobre la calidad de los juicios subjetivos que ellos forman, es más caro que desarrollar normas.

La normalización de la auditoría también implica algunos riesgos y costos adicionales. Primero, los auditores acostumbrados a los procedimientos normalizados tienen menos probabilidad de reconocer las innovaciones en el fraude y el encubrimiento. Incluso, si ellos reconocen tales incidentes, sus reglas de operación normal pueden que no les permita la flexibilidad suficiente para seguir las pistas de la maldad que pueden encontrar. Segundo, es más costoso adaptar la práctica normalizada para ajustarla a un ambiente y tecnología cambiante. La introducción de los computadores ha alterado el ambiente de la auditoría y la manera como los auditores hacen su trabajo. No es difícil ver las desventajas de los acuerdos sobre las normas de auditoría más aún cuando la flexibilidad es necesaria para mantener el paso con la revolución en la tecnología de la información. La revolución trae nuevas oportunidades, tanto para los policías como para los ladrones.

El desarrollo de las normas contables

La mayoría de los esfuerzos para normalizar la práctica contable en Estados Unidos se han originado desde el AICPA y su entidad predecesora, el American Institute of Accountants. Zeff y Chatfield escriben la historia de la participación e iniciativas de los contadores, empezando con el boletín conjunto con el Banco de la Reserva Federal en 1917, el Comité de Cooperación con la Bolsa de Valores en 1930, el Committee on Accounting Procedures en 1939, la Accounting Principles Board (APB) en 1959 y la Financial Accounting Standards Board (FASB) en 1973.¹⁹

¹⁹ Chatfield, op. cit.: y Stephen A. Zeff, *Forging Accounting Principles in Five Countries: A History and an Analysis of Trends* (Champaign, Ill.: Stipes Publishing Company, 1971).

La normalización de los métodos contables reduce los riesgos del auditor. A diferencia de las normas de auditoría, las normas contables le otorgan a un auditor, que permanece dentro de los límites, una protección significativa en los pleitos con terceros.

Cuando los auditores discrepan en el método contable o en la revelación usada por los administradores, es más fácil para ellos leer la regla reservada para el administrador que argumentar con base en su propio *criterio*. Muchas normas emitidas por la FASB se originan en las solicitudes de los auditores que buscan obtener reglas explícitas y específicas para cada situación.

La Declaración No. 44 de la FASB, emitida en 1980, es un buen ejemplo.²⁰ Las licencias de transporte para operar en las rutas de carga interestatales, registradas en los balances de las empresas de transporte como activos intangibles a su precio de compra amortizado, quedaron en gran parte sin valor cuando la industria fue desregulada. Las empresas transportadoras que tenían recursos intangibles substanciales de este tipo eran renuentes a amortizarlas contra su ingreso actual. Los administradores de estas empresas argumentaron que estos recursos representaban el buen nombre que ellos habían ganado en las rutas. En lugar de resistir la presión del cliente, con base en una norma general para el tratamiento de intangibles contenida en la Opinión No. 17 de la APB, los auditores encontraron más conveniente presionar a la FASB para obtener una reglamentación específica de la industria con el fin de exigir una amortización inmediata de estas licencias de transporte. La FASB accedió.

¿Podrían los administradores de otras industrias ser culpados al exigir observar que sus auditores apliquen reglas específicas para la industria antes que aceptar sus recomendaciones? Los auditores pueden tener que acudir frecuentemente a la FASB para solicitar reglas más específicas. Al usar el proceso de normalización para ganar las batallas contra los clientes obstinados, los auditores pueden perder la guerra por mantener el papel del criterio profesional en los informes financieros.

Las normas de contabilidad afectan el riesgo asumido por el auditor. Los ajustes al nivel general de precios, por ejemplo, pueden hacerse aplicando mecánicamente el índice del precio del gobierno a las cifras de costo histórico. Los métodos de costo actual, por otro lado, requieren estimación y criterio por parte del contador y del auditor, exponiéndolos al riesgo. Ellos generalmente han estado de acuerdo

²⁰ Financial Accounting Standards Board, Statement of Financial Accounting Standards, No. 44: Accounting for Intangible Assets of Motor Carriers (Stamford, Conn.: FASB, 1980).

con las propuestas sobre los ajustes al nivel general de precios durante los tiempos de alta inflación.

¿Quién establece las normas?

La institución que establece las normas de auditoría en Estados Unidos es un comité del AICPA (Auditing Standards Board o ASB), de medio tiempo, integrado por voluntarios no remunerados, apoyados por un personal de tiempo completo. Una estructura similar es utilizada en Canadá. Puesto que los intereses del inversionista son protegidos por el derecho consuetudinario que trasciende las normas de auditoría, tal normalización ha sido dejada casi completamente a los auditores. En su informe, el Special Committee on Standard Setting, establecido por el Canadian Institute of Chartered Accountants, declaró:

Las normas contables tienen un perfil público considerablemente más alto que las normas de auditoría y la necesidad de una participación externa es correspondientemente mayor. No vemos una necesidad para una participación directa de no auditores en la preparación técnica de normas de auditoría. Desde un punto de vista práctico, es difícil para un no auditor mantener un interés o estar preparado para contribuir a la discusión altamente técnica que tiene lugar entre los auditores que desarrollan normas para la práctica de la auditoría profesional. Las normas de auditoría, generalmente hablando, son desarrolladas por auditores para auditores.²¹

La National Commission on Fraudulent Financial Reporting recomendó la participación de no auditores en el establecimiento de las normas. El AICPA se opuso a la propuesta y pocos agentes externos han solicitado subir a bordo.

El organismo para el establecimiento de normas de auditoría es lo bastante grande para permitir la representación de una variedad de experiencias y puntos de vista dentro de la profesión. La naturaleza voluntaria de medio tiempo de los miembros les permite a muchos miembros de estos organismos representar los intereses de sus propias empresas y clientes, sin agobiarlos con la responsabilidad de tomar posiciones imparciales. Las diferencias entre los miembros pueden resolverse mediante el regateo y la negociación. El nivel de generalidad en el cual son redactadas las normas, y las diferencias en las auditorías de empresas pequeñas y grandes, han sido dos de los problemas recurrentes ante la ASB.

²¹ Canadian Institute of Chartered Accountants, *Report of the Special Committee on Standard Setting* (Toronto: 1975).

El control de las normas contables se les ha salido gradualmente de las manos a los auditores de Estados Unidos. El Committee on Accounting Procedure y la APB eran los comités del AICPA, tal como es el caso del Canada's Accounting Standards Committee. La FASB fue considerada como un órgano independiente en 1973, con la provisión de que una clara mayoría de sus siete miembros deberían haber sido auditores en la práctica pública. A través de los años, el requerimiento formal de que una mayoría de sus miembros sean auditores fue disminuyendo y la representación de los auditores en la FASB declinó de cinco a tres. A mediados de los años noventa, los auditores eran el grupo más grande representado entre los miembros de la FASB, de su Comité Asesor, su personal y de quienes los financiaban. A comienzos de 1996, el Financial Executives Institute propuso que el número de miembros de la FASB disminuyera de siete a cinco, con una votación de cuatro para aprobar una nueva norma. También solicitaron dos puestos en la FASB, los cuales les darían un poder efectivo de veto a los ejecutivos corporativos sobre estas decisiones. Las firmas de auditoría y los ejecutivos corporativos responden a la discusión de memorandos y proyectos de exposición emitidos por la FASB, participan en sus audiencias y siguen siendo los grupos más influyentes en el establecimiento de normas contables.

La responsabilidad de los auditores en el descubrimiento del fraude

El fraude es un intento para obtener directamente más recursos del fondo común de la empresa más allá de lo que alguien tiene derecho. Los administradores también pueden cometer fraude al engañar a otros participantes acerca de sus derechos a los recursos. Por ejemplo, algunos administradores de división de la TRW, Inc. inflaron falsamente el costo de ciertos componentes ofrecidos al Departamento de Defensa de Estados Unidos con el fin de hacer que el desempeño de la división pareciera mejor de lo que éste fue.²² Tal fraude puede llevarse a cabo mediante transacciones ficticias, transacciones sin fundamento económico, o por el uso inadecuado y deliberado de métodos contables en transacciones reales para producir resultados engañosos.

El público cree que los auditores son responsables del descubrimiento de fraude. De hecho, ellos lo ven como *la razón* por la cual están dispuestos

²² "TRW Tells Pentagon, Other Customers It Overcharged by Several Million Dollars" *The Wall Street Journal*, Noviembre 16, 1984, p. 6; y "TRW Cites Division – Level Employees in Overcharging for Jet Engine Parts," *The Wall Street Journal*, Noviembre 19, 1984, p. 6.

a pagar por la auditoría. La SEC ha considerado el descubrimiento del fraude como un objetivo importante de la auditoría, como lo anota la *Accounting Series Release (ASR) No. 19* y de nuevo en la *ASR No. 153* que "el descubrimiento de enormes exageraciones en las cuentas es un propósito principal de (...) una auditoría, aun cuando puede reconocerse que no se podría descubrir todo desfalco de menor importancia". En los años ochenta, las cortes consideraron a los auditores como responsables del fracaso para detectar el fraude, si se lograba probar que ellos fallaron en ejercer el debido cuidado profesional.

La responsabilidad para detectar el fraude presenta a los auditores un problema económico difícil de ser resuelto en el ámbito social, más no en el ámbito individual. Cada negación completa o aceptación completa de tal responsabilidad podría rápidamente poner a los auditores fuera del negocio. Nadie tendría razón para contratarlos en el primer caso, y nadie estaría deseoso de ser contratado para hacer la auditoría en el último. Cuanto más alto el nivel de su responsabilidad, mayor es el valor dado a sus servicios por otros agentes, y mayor es el riesgo que ellos deben tener presente. No hay un valor contratable para definir este nivel de responsabilidad, estos valores y las funciones de riesgo no se conocen. Como el siguiente resumen histórico indica, los auditores han estado comprometidos en un acto de equilibrio continuo y difícil para definir su responsabilidad durante gran parte de este siglo. Gode presenta un análisis económico interesante sobre el problema de la responsabilidad del auditor.²³

Al comienzo de la auditoría, el descubrimiento del fraude era un objetivo principal de la auditoría independiente. En los años veinte, se reconoció que los procedimientos de la auditoría normales no necesariamente descubrirían desfalcos ni toda la subestimación de los activos disimulada en los registros de operaciones o mediante la manipulación de las cuentas. Durante los años treinta, se esperó que el auditor se interesara en el manejo administrativo de los activos de la compañía y que estuviera prevenido frente a los informes financieros fraudulentos presentados por la administración. En los años cincuenta, los auditores afirmaron que el examen habitual, realizado con el fin de dar una opinión sobre los estados financieros de la compañía, no fue diseñado, ni debía confiarse en él, respecto a la revelación del desfalco, si bien éste era frecuentemente descubierto. Hacia 1960, el punto de vista de los auditores en el descubrimiento del fraude adquirió un tono negativo más fuerte. El examen habitual aún no era diseñado

²³ Dhananjay K. Gode, "Auditor Liability," University of Rochester Working Paper, 1995.

para descubrir el desfalco o irregularidades similares. Si durante el examen, los auditores no obraban de acuerdo a las normas de auditoría generalmente aceptadas (GAAS), ellos tenían que compartir la culpa, si el fraude era descubierto después.

En 1974, el AICPA estableció la Comisión on Auditors' Responsibilities en un intento por cerrar la brecha que existió entre los auditores y las expectativas del público hacia ellos. La Comisión, en su informe de 1978, recomendó que el auditor independiente fuera considerado responsable de detectar aquellos fraudes que podrían descubrirse mediante el ejercicio de la habilidad y el cuidado profesional normal. Después del colapso de la industria financiera y los fracasos de la auditoría asociados a éste, la National Commission on Fraudulent Financial Reporting sugirió en 1987 que los auditores deberían proporcionar un dictamen razonable, pero no absoluto, de que los estados están libres de falsas afirmaciones, que pueden afectar las decisiones de quienes pueden leer los estados financieros. Es difícil ser preciso sin irse a los extremos.

La competencia, la entrada y la disciplina

Si los servicios de la auditoría fueran una mercancía corriente, la competencia del mercado podría lograr una solución socialmente eficiente, sujeta al régimen legal del derecho comercial. Sin embargo, los servicios de la auditoría tienen una característica especial: su calidad no puede supervisarse por otros agentes en el momento de la entrega. Incluso después de la entrega, es difícil de supervisar su calidad porque la frecuencia de fracaso en la auditoría es baja. La reputación de los auditores llega a ser totalmente importante. La competencia abierta permite que los auditores poco escrupulosos e incompetentes asalten la reputación de la industria entera, con sólo una pequeña probabilidad de ser descubiertos dentro de un período razonable de tiempo. La regulación en la entrada, licencia, calidad y disciplina mediante las organizaciones profesionales y gubernamentales se considera que remedia estas debilidades de la libre competencia en el mercado para los servicios de auditoría. Sin embargo, no siempre tiene éxito. Los auditores participan activamente en todas las fases de tal regulación y a menudo dominan, e incluso capturan, el mecanismo regulador para alcanzar sus propios fines. Un análisis del papel del gobierno en el mecanismo regulador de la profesión de auditoría se hace en el capítulo 12.

Las condiciones para la entrada a la profesión de la contaduría pública se regulan efectivamente mediante el diseño del Examen CPA Uniforme, el cual todos los aspirantes ambiciosos deben aprobar. Las State Boards

of Accountancy define las normas para el entrenamiento y la experiencia necesaria para recibir la licencia y ejercer como un CPA. Con algunas pocas excepciones (tal como los “repelentes de los pájaros de nieve”, los cuales son barreras legales activadas en Florida, que intentan evitar la entrada del flujo estacional de profesionales durante el invierno), el control de entrada a la profesión de CPA no ha sido utilizado como una barrera efectiva para el ingreso de nuevos miembros. El costo de cumplir la universidad necesaria y los requerimientos de experiencia para el ingreso a la contaduría pública son más bajos que los de medicina, leyes y odontología. Al contrario de otras profesiones, sólo una proporción pequeña de CPA calificados entra en la práctica pública, y una proporción aún más pequeña la define como su carrera. Todo esto sugiere que las normas de calificación para la certificación y autorización de CPA no han sido una barrera efectiva para la entrada a la profesión. En los años setenta, el AICPA hizo una propuesta para exigir a los profesionales graduados de quinto año un requisito previo para la entrada. Este esfuerzo coincidió con la ampliación de las leyes antimonopolio, con el propósito de incluir a los grupos profesionales, ampliación que fue realizada mediante la Comisión Federal de Comercio, el Departamento de Justicia de EE UU y las cortes federales, de la cual se ha logrado sólo un limitado avance.

Los CPA tienen un interés mayor en la supervisión de la calidad de la auditoría hecha por otros, tanto dentro de, como fuera de su firma. Los fracasos de la auditoría reciben una amplia publicidad y no sólo ocasionan una pérdida de reputación por los errores individuales, sino también por los errores de sus socios y colegas profesionales fuera de su firma. El castigo por los errores de los CPAs no es exclusivamente un mecanismo de disciplina efectivo. Los CPAs han desarrollado un elaborado sistema de revisión por pares para supervisar e identificar las debilidades en las prácticas de la auditoría, *antes de* que éstas lleven a un fracaso de la auditoría y con el fin de ayudar a sus colegas a rectificar tales deficiencias.

Al igual que con otras clases de aseguramiento, un asegurado de un seguro contra negligencia no asume el costo total de los errores o de la negligencia. Una parte substancial del costo se traslada a otros auditores, cuando los aseguradores aumentan la prima para toda la industria, en respuesta a una práctica inadecuada que ha sido adjudicada a algunos pocos. Esta externalidad económica motiva a los auditores a agruparse para buscar una solución común al problema de la calidad de la auditoría de sus pares.

El sistema de revisión por pares opera en la empresa y en el ámbito de la industria. Cada firma de CPAs que audita empresas abiertas necesita

mantener y operar un sistema donde los compañeros revisen el trabajo de sus colegas para identificar las debilidades, entrenar continuamente a su personal y dirigir su trabajo efectivamente. Para asegurar que cada firma realmente hace esto, la SEC Practice Section del AICPA ordena una revisión trienal a colegas de unas firmas por el personal de otras firmas. A las firmas que reciben los informes de revisión del par certificado se les exige superar sus deficiencias y se les colabora en este esfuerzo, para mejorar la calidad de sus servicios de auditoría. La Public Oversight Board inspecciona el sistema de revisión por pares para proteger la credibilidad del sistema a los ojos del público.

Se supone que en la auditoría el sistema de revisión por pares promueve la calidad de sus servicios estableciendo una competencia calificada entre los auditores. También podría criticarse que el sistema anima a las firmas de CPAs a establecer carteles en la industria, especialmente porque la demanda para una cierta cantidad de servicios de auditoría se origina en las leyes federales sobre títulos valores. Dada las características peculiares del servicio de auditoría, como bien económico, la solución óptima competitiva en el mercado de la auditoría no es factible. La existencia de un gran componente profesional en la reputación del auditor requiere un gran mecanismo profesional de control de calidad para prevenir el fracaso del mercado. La prohibición de tal cooperación entre auditores y el intento de hacer cumplir las condiciones de competencia perfecta entre los auditores individuales puede llevar a un resultado incluso menos eficiente, en la forma de un mercado para los limones, un mercado en el cual las empresas competirán para proveer la más baja calidad posible de servicio.²⁴

Cuando ciertas reglas del *Código de Ética* del AICPA fueron declaradas anticompetitivas, y por consiguiente ilegales, a mediados de los setenta, las firmas de auditoría empezaron a anunciar y comercializar agresivamente su auditoría y otros servicios de asesoría a sus clientes actuales y potenciales. La introducción de la competencia explícita en el mercado de la auditoría, unido con el mercado competitivo existente para aquellos servicios diferentes a la auditoría, ha tenido el interesante efecto lateral del crecimiento de los servicios de consultoría y el debilitamiento de la independencia de los auditores.

El problema es que el servicio de auditoría genera un subproducto para el auditor (la información acerca de la necesidad del cliente de otros servicios diferentes a la auditoría y una relación de confianza entre el

²⁴ Ver: Akerlof, G., "The market for lemons': Quantitative Uncertainty and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 89 (1970), pp. 488-500.

auditor y el cliente personal). Los auditores pueden señalar al cliente las necesidades más avanzadas, por ejemplo, un nuevo computador o un sistema de software. Además, los costos concomitantes ahorrados con base en la información adquirida en el curso de una auditoría. Este conocimiento es una externalidad económica y da un margen competitivo a la firma de auditoría, al proveer servicios diferentes de auditoría a sus clientes. Muchas firmas de auditoría han desarrollado la capacidad de proveer tales servicios para explotar esta posición.

Mientras el mercado de auditoría estuvo protegido de la competencia explícita, las rentas de auditoría permanecieron lo bastante altas como para cambiar la motivación hacia las utilidades por la venta de servicios diferentes a la auditoría a sus clientes. La eliminación de las restricciones competitivas en el mercado de la auditoría también ha debilitado cualquier inquietud existente previamente para aprovecharse de esta externalidad. El resultado es una disminución tanto en las rentas de auditoría como en la aparente rentabilidad de los servicios de auditoría, asociada con un aumento en las rentas de los servicios diferentes a la auditoría y su aparente rentabilidad.

Para evaluar la rentabilidad real de cada servicio se requeriría de un sistema de precios de transferencia entre la auditoría y las divisiones de consultoría de la firma de auditoría. La división de servicios de consultoría tendría que pagar a la división de la auditoría por la información sobre el cliente y por la reducción en el costo de mercadeo de los servicios de consultoría. Igualmente, la división de la auditoría tendría que pagar a la división de servicios de consultoría por el ahorro en los costos de la auditoría y en el riesgo, debido a la ventaja informativa proporcionada por los servicios de consultoría. La dificultad de determinar los precios de transferencia apropiados en un mercado imperfecto impide que la mayoría de las firmas calculen debidamente la rentabilidad de cada tipo de servicio. Las empresas de auditoría compiten agresivamente en los precios de sus servicios de auditoría con la esperanza de resarcir sus pérdidas, proporcionando servicios de consultoría a sus clientes.

Existe una segunda causa de la sustitución entre la competencia y la independencia en la industria de auditoría. Las firmas de auditoría más grandes, que reciben sólo una fracción pequeña de la renta total de un cliente individual, pueden ser más independientes de tal cliente. Sin embargo, dada la cantidad total de trabajo de auditoría que necesita realizarse en la economía, un tamaño más grande significa menos empresas de auditoría y por consiguiente menos competencia. En una economía dada,

existe un conjunto de combinaciones eficientes del número y tamaño de las firmas de auditoría. Durante los años ochenta, las firmas de auditoría de Estados Unidos crecieron en tamaño al formar alianzas internacionales sin reducir significativamente su número. No obstante, existe un límite hasta donde este proceso puede ser llevado.

El efecto de la competencia inducida en el mercado de la auditoría ha debilitado la independencia de los auditores externos. Las fuerzas económicas han integrado la provisión de auditoría y los servicios diferentes a la auditoría y sus precios. Además socavaron el intento de las leyes sobre títulos valores de asegurar que los informes financieros de las empresas abiertas se certifiquen por partes externas que no tienen un interés fiduciario en la empresa. Se desconoce si vale la pena la pérdida de la independencia frente a la ganancia en eficiencia proveniente de la competencia.

Resumen

Gran parte de la literatura de la profesión de auditoría permanece cubierta bajo la jerga del juicio profesional, la imparcialidad y la ética. Tal lenguaje ayuda al propósito de la inspección por pares, el control de calidad y la coordinación interna de la profesión. El profesional muestra a menudo incomodidad con el análisis económico de las decisiones de los auditores y de la estructura de la profesión. Las consideraciones costo - beneficio y la maximización de utilidad han sido vistas como la antítesis misma del juicio profesional ético que se decía gobernaba la conducta de los auditores. Sin negar la utilidad del enfoque ético del criterio profesional en el funcionamiento de un sistema social, este capítulo ha intentado mostrar que el modelar los auditores como agentes económicos puede ayudarnos a comprender muchos aspectos de su comportamiento y de las instituciones. La comprensión del comportamiento de los auditores individuales, cuando ellos actúan por intuición, requiere métodos y herramientas de la psicología cognoscitiva.

Lecturas adicionales

- Abdel-Khalik, A. R. e Ira Solomon, eds. *Research Opportunities in Auditing: The Second Decade*. Sarasota, Fla.: American Accounting Association, 1989.
- Amer, Tarek, Karl Hackenbrack y Mark Nelson. "Context Dependence of Auditors' Interpretations of the SFAS No. 5 Probability Expressions." *Contemporary Accounting Research*, Vol. 12, No. 1 (Otoño 1995), pp. 25-39.
- Antle, Rick. "The Auditor as an Economic Agent." *Journal of Accounting Research* (Otoño 1982), Parte II, pp. 503-527.
- Ashton, Robert. "Effects of Justification and a Mechanical Aid on Judgment Performance." *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 52 (1992), pp. 292-306.

- Atkinson, A. A. y William Scott. "Linear Incentive Contracts and the Production Effects of Auditing." Queens University Working Paper, 1977, #77-40.
- Baber, William, E. Brooks y W. Ricks. "An Empirical Investigation of the Market for Public Services in the Public Sector." *Journal of Accounting Research*, Vol. 25 (1987), pp. 293-305.
- Baber, William E., Krishna R. Kumar y Thomas Verghese. "Client Security Price Reactions to the Laventhol and Horwath Bankruptcy." *Journal of Accounting Research*, Vol. 33, No. 2 (Otoño 1995), pp. 385-396.
- Bailey, Andrew D., Jr. *Statistical Auditing: Review, Concepts and Problems*. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1981.
- Baiman, S., J. H. Evans III y N. Nagarajan. "Collusion in Auditing." *Journal of Accounting Research*, Vol. 29 (1991), pp. 1-18.
- Baiman, Stanley, John H. Evans, III, y James C. Noel. "Optimal Contracts with a Utility Maximizing Auditor." *Journal of Accounting Research*, Vol. 25 (1987), pp. 217-244.
- Balachandran, B. V. y R. Ramakrishnan. "Internal Control and External Auditing for Incentive Compensation Schedules." *Journal of Accounting Research*, Vol. 24 (Suplemento 1986), pp. 140-171.
- Balvers, R., B. McDonald y R. Miller. "Underpricing of New Issues and the Choice of Auditors as a Signal of Investment Banker Reputation." *Accounting Review*, Vol. 63 (1988), pp. 605-622.
- Beatty, R. "Auditor Reputation and the Pricing of Initial Public Offerings." *Accounting Review*, Vol. 64 (1989), pp. 693-709.
- Bedard, J. C. y F. Biggs. "Pattern Recognition, Hypothesis Generation, and Auditor Performance in an Analytical Task." *Accounting Review*, Vol. 63 (Julio 1991), pp. 622-642.
- Bonner, Sara E. "Experience Effects in Auditing: The Role of Task-Specific Knowledge." *Accounting Review*, Vol. 65 (Enero 1990), pp. 72-92.
- Briloff, Abraham J. "We Often Paint Fakes." *Vanderbilt Law Review*, Vol. 28, No. 1 (Enero 1975), pp. 165-200.
- Burton, John C. "SEC Enforcement and Professional Accountants: Philosophy, Objectives and Approach." *Vanderbilt Law Review*, Vol. 28, No. 1 (Enero 1975), pp. 19-30.
- Carcello, J., R. Hermanson y N. McGrath. "Audit Quality Attributes: The Perception of Audit Partners, Preparers, and Financial Statement Users." *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 11 (1992), pp. 1-15.
- The Commission on Auditors' Responsibilities. *Report, Conclusions and Recommendations*, New York: AICPA, 1978.
- Craswell, Allen T., Jere R. Francis y Stephen L. Taylor. "Auditors Brand Name Reputations and Industry Specializations." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, No. 3 (Diciembre 1995), pp. 297-322.
- Danos, P. y J. Eichenseher. "Long Term Trend Toward Seller Concentration in the U.S. Audit Market." *Accounting Review*, Vol. 61 (1986), pp. 633-650.
- Datar, S., Gerald A. Feltham y John S. Hughes. "The Role of Audits and Audit Quality in Valuing New Issues." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14, No. 1 (Marzo 1991), pp. 3-50.
- Davidson, R. y D. Neu. "A Note on the Association Between Audit Firm Size and Audit Quality." *Contemporary Accounting Research*, Vol. 9 (1993), pp. 479-488.
- Davis, L., D. Ricchiute y G. Trompeter. "Audit Effort, Audit Fees, and the Provision of Nonaudit Services to Audit Clients." *Accounting Review*, Vol. 68 (1993), pp. 135-150.
- Defining the Roles of Accountants, Bankers and Regulators in the United States*. A Study Group Report. Washington D.C.: Group of Thirty, 1994.
- DeFond, Mark. "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.
- Demski, Joel S. *Managerial Uses of Accounting information*. Boston: Kluwer Academic Publishers, 1994.
- Dopuch, Nicholas, Ronald R. King y Jeffrey W. Schatzberg. "An Experimental Investigation of Alternative Liability Regimes with an Auditing Perspective." *Journal of Accounting Research*, Vol. 32 (Suplemento 1994), pp. 103-139.
- Dye, Ron. "Auditing Standards, Legal Liability, and Auditor Wealth." *Journal of Political Economy*, Vol. 101 (1993), pp. 887-914.
- Dye, Ron. "Incorporation and the Audit Market." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 19 (1995), pp. 75-114.

- Elliott, Robert K. y J. J. Willingham. *Management Fraud: Detection and Deterrence*. New York: Petrocelli, 1980.
- Evans III, J. H. "Economic Models of Auditing in Accountability Environments." Unpublished Ph.D. Dissertation, GSIA, Carnegie-Mellon University, 1979.
- Fiflis, T. J. "Current Problems of Accountant's Responsibilities to Third Parties." *Vanderbilt Law Review*, Vol. 28, No. 1, (Enero 1975), pp. 31-146.
- Francis, Jere y D. Simon. "A Test of Audit Pricing in the Small Client Segment of the U.S. Audit Market." *Accounting Review*, Vol. 62 (1987), pp. 145-157.
- Francis, Jere y E. Wilson. "Auditor Changes: A Joint Test of Theories Relating to Agency Costs and Auditor Differentiation." *Accounting Review*, Vol. 63 (1988), pp. 663- 682.
- Frederick, D., V. Heiman-Hoffman y R. Libby. "Structure of Auditors' Knowledge of Financial Statement Errors." *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 13 (1994), pp. 1-21.
- Gibbins, M. y K. Jamal. "Problem-Centered Research and Knowledge-Based Theory in Professional Accounting Setting." *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 18, No. 5 (1993), pp. 451-466.
- Gibbins, M. y J. D. Newton. "An Empirical Exploration of Complex Accountability in Public Accounting." *Journal of Accounting Research*, Vol. 32 (Otoño 1994), pp. 165-186.
- Gigler, Frank y Mark Penno. "Imperfect Competition in Audit Markets and Its Effect on the Demand for Audit Related Services." *Accounting Review*, Vol. 70, No. 2 (Abril 1995), pp. 317-336.
- Hackenbrack, Karl. y Mark W. Nelson. "Auditors' Incentives and Their Application of Financial Standards." *Accounting Review*, Vol. 71, No. 1 (Enero 1996), pp. 43-59.
- Harrison, K. E. y L. A. Tomassini. "Judging the Probability of a Contingent Loss: An Empirical Study." *Contemporary Accounting Research*, Vol. 5 (1989), pp. 642-648.
- Hayes, Douglas A. "Ethical Standards in Financial Reporting: A Critical Review." En John C. Burton, ed., *Corporate Financial Reporting*, New York: AICPA, 1972.
- Jeter, Debra y Pamela Erickson Shaw. "Solicitation and Auditor Reporting Decisions." *Accounting Review*, Vol. 70, No. 2 (Abril 1995), pp. 293-315.
- Jiambalvo, J. y N. Wilner. "Auditor Evaluation of Contingent Claims." *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 4 (1985), pp. 1-11.
- Johnson, Paul E., K. Jamal y R. Glen Berryman. "Effects of Framing on Auditor Decisions." *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 50 (1991), pp. 363-391.
- Kachelmeier, Stephen J. y W. F. Messier. "An Investigation of the Influence of a Nonstatistical Decision Aid on Auditor Sample Size Decisions." *Accounting Review*, Vol. 65 (1990), pp. 209-226.
- Kanodia, Chandra S. y Arijit Mukherji. "Audit Pricing, Low Balling and Auditor Turnover: A Dynamic Analysis." *Accounting Review*, Vol. 69, No. 4 (Octubre 1994), pp. 593-615.
- Kennedy, Jane. "Debiasing the Curse of Knowledge in Audit Judgment." *Accounting Review*, Vol. 70, No. 2 (Abril 1995), pp. 249-273.
- Kinney, W. R. "A Decision Theory Approach to Sampling Problem in Auditing." *Journal of Accounting Research*, Vol. 13 (Primavera 1975), pp. 117-132.
- Lys, Thomas y Ross Watts. "Lawsuits Against Auditors." *Journal of Accounting Research*, Vol. 32 (Suplemento 1994), pp. 65-93.
- Magee, Robert P. "Employment Contracts and Accounting: The Auditor as an Economic Agent." Northwestern University Working Paper, 1976.
- Magee, Robert P. y M. Tseng. "Audit Pricing and Independenee." *Accounting Review*, Vol. 65, No. 1 (Abril 1990), pp. 315-336.
- McMillan, J. J. y R. A. White. "Auditors' Belief Revisions and Evidence Search: The Effect of Hypothesis Frame, Confirmation Bias and Professional Skepticism." *Accounting Review* (Julio 1993), pp. 443-465.
- Melumad, N. y L. Thoman. "On Auditors and Courts in an Adverse Selection Setting." *Journal of Accounting Research*, Vol. 28 (Primavera 1990), pp. 77-120.
- Mock, Theodore J. y J. L. Tumer. "The Effect of Changes in Internal Controls on Audit Programs." En Thomas J. Burns, ed., *Behavioral Experiments in Accounting II*, Columbus: College of Administrative Science, Ohio State University, 1979.
- Moore, J. "Implementation in Environments with Complete Information." *Advances in Economic Theory: Sixth World Congress*, ed. Jean-Jacques Laffont. Vol. 1, Capitulo 5, pp. 182-282. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press, 1992.

- Narayanan, V. G. "An Analysis of Auditor Liability Rules." *Journal of Accounting Research*, Vol. 32 (Suplemento 1994), pp. 39-59.
- Ng, D. S. y J. Stokenius. "Auditing: Incentives and Truthful Reporting." *Journal of Accounting Research*, Vol. 17 (Suplemento 1979), pp. 1-24.
- Noel, J. C. "Agency Costs and Demand and Supply of Auditing." Unpublished Ph.D. Dissertation, Ohio State University, 1981.
- O'Keefe, T., R. King y K. Gaver. "Audit Fees, Industry Specialization, and Compliance with GAAS Reporting Standards." *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol. 134 (1994), pp. 40-55.
- Palmrose, Z. "Audit Fees and Auditor Size: Further Evidence." *Journal of Accounting Research*, Vol. 24 (1986), pp. 97-110.
- Palmrose, Z. "An Analysis of Auditor Litigation and Audit Service Quality." *Accounting Review*, Vol. 63 (1988), pp. 55-73.
- Patterson, Evelyn R. "Strategic Sample Size Choice in Auditing." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Otoño 1993), pp. 272-293.
- Raghunandan, K., R. A. Grimlund y A. Schepanski. "Auditor Evaluation of Loss Contingencies." *Comtemporary Accounting Research*, Vol. 8 (Primavera 1991), pp. 549-569.
- Report of the National Commission on Fraudulent Financial Reporting*. New York: American Institute of CPAs, 1987.
- Simunic, Dan y M. Stein. *Product Differentiation in Auditing: Auditor Choice in the Market for Unseasoned New Issues*. Vancouver: Certified General Accountants' Research Foundation, 1987.
- Sunder, S. "Accuracy of Exchange Valuation Rules." *Journal of Accounting Research*, Vol. 16 (Otoño 1978), pp. 341-367.
- Sunder, S. y G. Waymire. "Marginal Gains in Accuracy of Valuation from Increasingly Specific Price Indexes: Empirical Evidence for the U.S. Economy." *Journal of Accounting Research*, Vol. 21, No. 2 (Otoño 1983), pp. 565-580.
- The Audit Agenda*. London: The Auditing Practices Board, Diciembre 1994.
- Tirole, J. "Collusion and the Theory of Organizations." *Advances in Economic Theory: Sixth World Congress*, ed. Jean-Jacques Laffont, Vol. 2, Capítulo 3, pp. 151-206. Cambridge, England: Cambridge University Press. 1992.
- Titman, S. y B. Trueman. "Information Quality and the Valuation of New Issues." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 8 (1986), pp. 159-172.
- Wallace, Wanda. "Are Audit Fees Sufficiently Risk Adjusted?" *Advances in Accounting* (Suplemento 1, 9, 1989), pp. 3-38.
- Wright, W. F. "Properties of Judgments in a Financial Setting." *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol. 23 (Febrero 1979), pp. 73-85.

Ejercicios y problemas

1. ¿Cuál es el papel de los auditores en el conjunto de contratos de una organización comercial abierta?
2. ¿Con cuál de las siguientes dos representaciones de los auditores está usted de acuerdo, y por qué? (a) Los auditores cumplen su deber profesional de informar lo mejor posible los hechos dentro de las restricciones de tiempo y recursos disponibles para ellos. (b) Los auditores, como todos los otros agentes participantes de la empresa, buscan alcanzar sus propios intereses mediante sus acciones en la empresa. No se espera que ellos siempre revelen toda la información a menos que esté entre sus propios intereses hacerlo.
3. ¿Cuáles son las dificultades que están asociadas con el uso del sistema contable de la empresa (sistema que es examinado por los auditores que

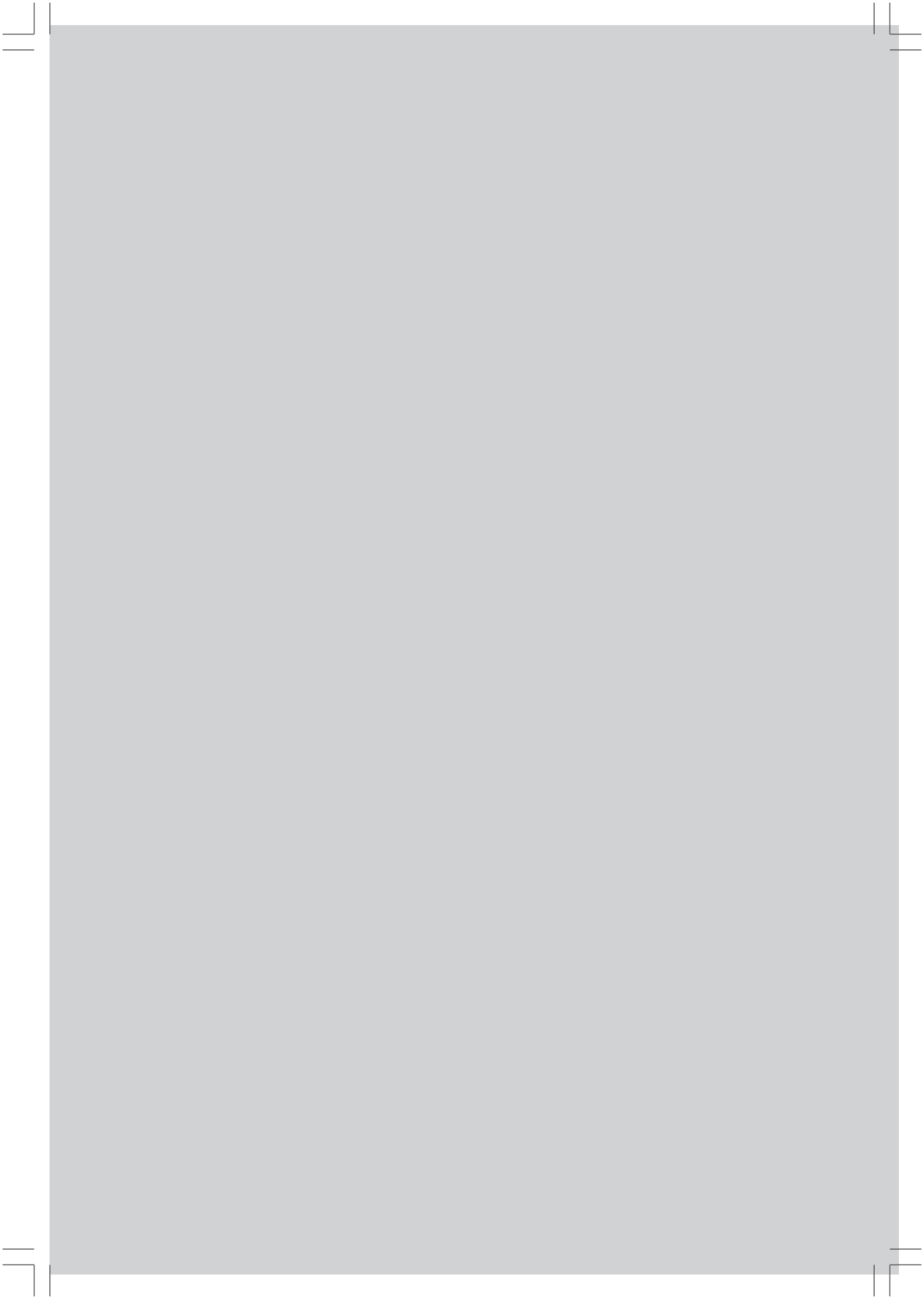
- son contratados) para determinar la compensación de los auditores?
4. En la práctica de Estados Unidos desde el final de los años noventa, las responsabilidades de los auditores con respecto a la exactitud de los estados financieros y a la suficiencia de las revelaciones son definidas por la ley. Suponga, en cambio, que a las empresas individuales les fuera permitido negociar con sus auditores respectivos la magnitud de la responsabilidad del auditor y pagarles de acuerdo a ésta. Analice las consecuencias de tal régimen alternativo.
 5. ¿Cuáles, si las hay, son las diferencias entre la estructura (conjunto de contratos) de una firma de auditoría y las empresas comerciales o industriales que ellos pueden auditar?
 6. Las empresas abiertas en Estados Unidos requieren, por las leyes federales de títulos valores, publicar estados financieros auditados. ¿El costo de estas auditorías está justificado por algún beneficio? ¿Estas leyes enriquecen o empobrecen a la sociedad?
 7. “Los costos de agencia son los costos de la organización.” Comente.
 8. ¿Existía la auditoría antes de que las leyes la requirieran para ciertos tipos de empresas? ¿Sobreviviría la auditoría si estas leyes fueran eliminadas? En ese caso, ¿cómo cambiaría ésta?
 9. ¿Por qué es tan difícil reducir o eliminar los costos de agencia en las organizaciones?
 10. ¿Cuáles son las barreras que deben superarse para hacer de la contratación de un auditor una propuesta ventajosa para los accionistas y los administradores? De acuerdo con su respuesta, revise las clases de organizaciones que establecen un contrato con los auditores y las que no lo hacen.
 11. ¿Cómo se protegen los accionistas contra la colusión entre los administradores y los auditores?
 12. Prepare una lista de las clases más importantes de decisiones que los auditores toman y organícelas en una jerarquía de corto a largo plazo.
 13. Formule los problemas en la toma de decisiones del auditor en la planeación de una auditoría dada e identifique el objetivo(s), las restricciones y las variables de decisión para el auditor.
 14. Identifique la contribución del muestreo estadístico en la mejora de la calidad de las decisiones de la auditoría.
 15. ¿Cómo tratan los auditores tanto el problema de la determinación de las probabilidades subjetivamente, como el problema de la conocida incapacidad de la mayoría de los individuos, para no equivocarse en el uso intuitivo de tales datos en sus decisiones?

16. Formule el problema de decisión del auditor decidiendo qué posiciones deben tomar durante las negociaciones con el cliente y qué opinión debe dársele a un cliente dado. Enumere los costos y beneficios que los auditores deben sopesar al tomar estas decisiones.
17. Identifique las características más importantes del mercado de servicios en el cual los auditores compiten por nuevos contratos de nuevos clientes potenciales. Comente de acuerdo a su valoración qué tan competitivo es este mercado de acuerdo con la evidencia soportada.
18. Después de considerar su valoración acerca de las condiciones competitivas en el mercado de los servicios de la auditoría, formule las decisiones de los auditores al preparar la licitación para un nuevo contrato.
19. ¿Cuál es el papel, si lo hay, de otros servicios diferentes a la auditoría, que son ofrecidos en los nuevos contratos de auditoría? Explique considerando la evidencia disponible relevante.
20. ¿Cuáles son los incentivos de los auditores para invertir en el desarrollo de servicios especializados para sus clientes?
21. En el momento de un nuevo contrato, los auditores y los clientes incurren en costos adicionales. ¿Puede usted decir si la existencia de tales costos llevaría a “bajar la guardia” o a “subir la guardia” en las cotizaciones iniciales de los honorarios de la auditoría? Explique.
22. ¿Tienen los auditores los incentivos para invertir en su reputación de largo plazo a favor de un trabajo de alta calidad? En ese caso, ¿cuáles son los problemas de control interno de una firma de auditoría para inducir a sus miembros a construir tal reputación mediante la evaluación periódica de su desempeño individual?
23. ¿Tienen las empresas auditadas los incentivos para invertir en su reputación de largo plazo, la cual es percibida como un riesgo de auditoría bajo? ¿Cuáles son los problemas de control interno de una empresa auditada para inducir a sus administradores a ocuparse de la construcción de tal reputación mientras evalúan su desempeño periódico?
24. Examine una firma de auditoría como un conjunto de contratos. Analice cómo ésta resuelve el problema de la definición, la activación y de hacer cumplir el conjunto de contratos para sus empleados y socios.
25. La reputación de las firmas de auditoría tiene un gran componente de la industria de la auditoría. Explique cómo la industria de la auditoría orienta las consecuencias de esta externalidad mediante incentivos a las empresas individuales en la industria.
26. Los auditores contratados por el gobierno a veces han argumentado que la auditoría de las empresas comerciales es realizada mejor por

- quienes no están motivados por la ganancia en sí misma. ¿Cuáles serían las consecuencias de confiar a tal auditoría el desarrollo de tecnología de la auditoría y la eficiencia en el uso de los recursos en la función de auditoría?
27. ¿Cuáles son las consecuencias de tener normas de auditoría (Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Estados Unidos), en vez de permitir que cada firma o auditor use su propio criterio?
 28. En contraste con las normas contables, las normas de auditoría se desarrollan dentro de la profesión auditora, con poca participación de no auditores. ¿Por qué?
 29. ¿Significa el requisito legal de una auditoría independiente en las empresas abiertas que la demanda para la auditoría es inelástica al precio? ¿Hay algún sustituto significativo para la auditoría externa en tal entorno?
 30. ¿Cuáles son los costos y beneficios de la normalización de la práctica de auditoría para las firmas de auditoría?
 31. ¿Cuál es el papel de los auditores en el establecimiento de normas sobre informes financieros?
 32. "La existencia de la FASB (la organización que establece las normas de contabilidad financiera en Estados Unidos) ha ayudado a debilitar el papel del criterio contable y ha inducido a los auditores a dirigirse a la FASB solicitando cada vez más reglas contables para casos específicos con el fin de evitar la discusión con sus clientes." Comente y apoye sus comentarios con evidencias.
 33. Durante la segunda mitad del siglo, la responsabilidad de establecer normas contables ha pasado gradualmente de las manos de los auditores a una clase más amplia de tomadores de decisión. Explique por qué y sus consecuencias.
 34. ¿Cuál sería el efecto sobre el bienestar de los auditores al aumentar o disminuir la magnitud de la responsabilidad de los auditores en el fraude?
 35. ¿Qué tan competitivas son las condiciones en el mercado para los servicios de auditoría? Explique por qué.
 36. ¿Cuál es la evidencia acerca de que la regulación sobre la entrada a la profesión de la auditoría ha servido como una barrera efectiva al ingreso de CPA al mercado laboral?
 37. ¿Cuál es el papel económico del sistema de revisión por pares en la industria de la auditoría?
 38. ¿Cuál es el papel económico del Código de Ética del CPA?
 39. ¿Qué se conoce respecto de la rentabilidad de los diferentes servicios contables que las firmas proveen a sus clientes? ¿Cuáles son las

dificultades en la evaluación de la rentabilidad de las diferentes líneas de negocio? ¿Cuáles son las consecuencias internas de los problemas de medición?

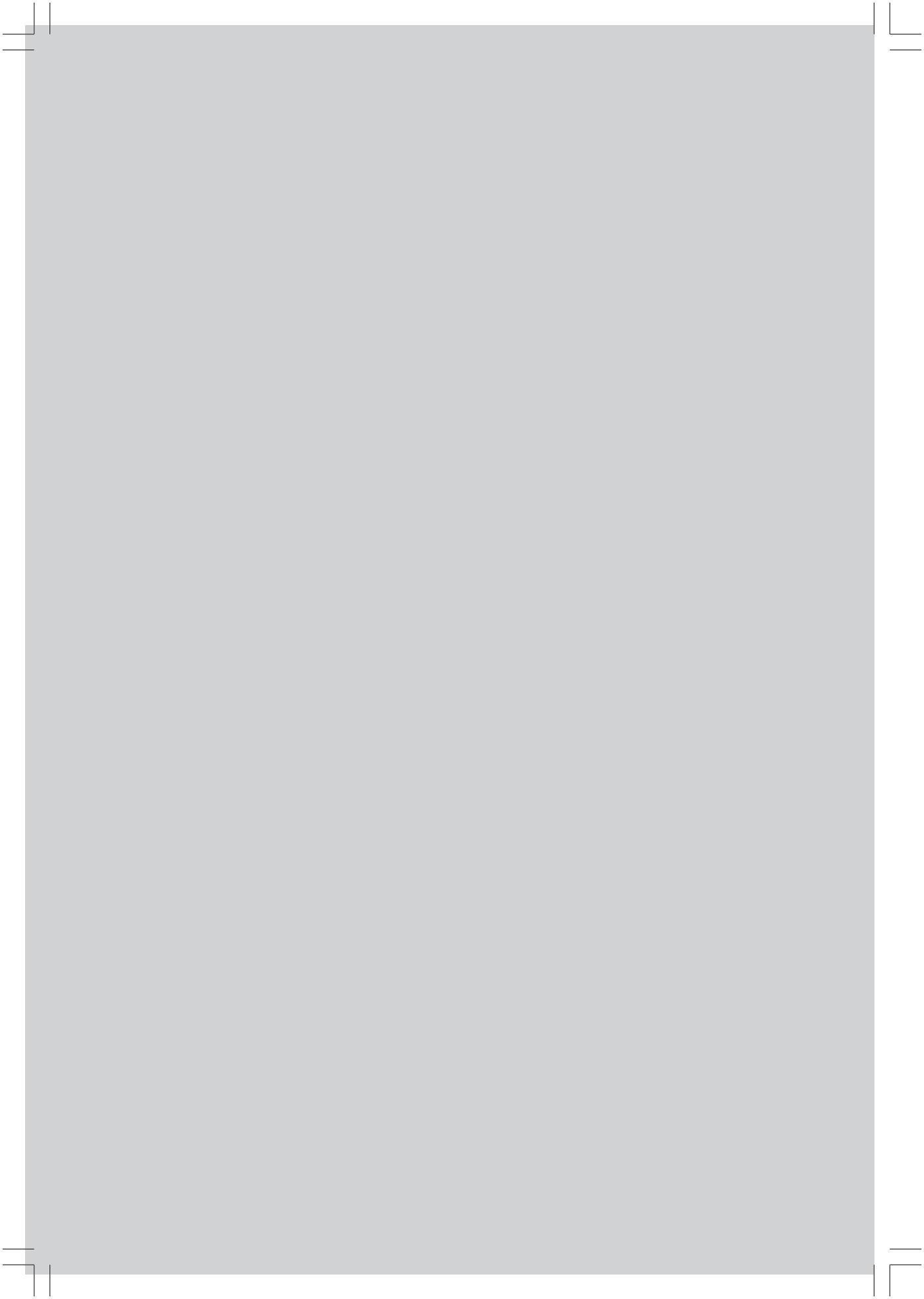
40. "Existe una sustitución entre la competencia y la independencia en la industria de auditoría. Las firmas de auditoría más grandes son menos dependientes y por consiguiente pueden resistir bien las presiones del cliente. Cuando las empresas de auditoría llegan a ser más grandes, en una economía dada, sus números deben agregarse a través de la consolidación." Comente y explique con evidencia respectiva si usted está de acuerdo.





Macroteoría de la Contabilidad y el Control

PARTE TRES



9

Las convenciones y su clasificación

La contabilidad tiene un léxico especializado. Los contadores diferencian entre convenciones, postulados, principios y doctrinas. Quienes no son contadores casi no entienden lo que ellos quieren decir. Nosotros hemos hecho unas referencias a estos conceptos y términos al modelar los sistemas de contabilidad y control como mecanismos para activar y hacer cumplir el conjunto de contratos de la empresa (Parte Uno) y al examinar el papel de los administradores, inversionistas y auditores como agentes económicos (Parte Dos). Ahora podemos examinar los conceptos y el lenguaje de la contabilidad tradicional en términos de la teoría contractual de la contabilidad y el control.

El modelo contractual de la contabilidad nos permite interpretar los conceptos fundamentales de la contabilidad en relación con otros conceptos de la ciencia social. Específicamente, cada característica de la contabilidad puede ser identificada como una convención o una elección económica. Algunas características económicas de la contabilidad han sido confundidas con las convenciones, aparentemente por su extraordinaria estabilidad temporal. La capacidad para distinguir las convenciones de las características económicas de la contabilidad es importante para el proceso de definir las normas contables.

Así como otros conjuntos de reglas y leyes, las reglas y normas que regulan la preparación de los estados financieros y las revelaciones constituyen un sistema de clasificación. Un análisis de la naturaleza general de los sistemas de clasificación sugiere que los conceptos contables de uniformidad y comparabilidad frecuentemente usados tienen un soporte teórico débil. Carentes de un significado operacional substantivo, estos términos contables se han vuelto los mecanismos retóricos en los debates contables.

Las convenciones

Una convención es un mecanismo de coordinación en los juegos entre dos o más personas. Cuando la coordinación para la comunicación directa es difícil, costosa o imposible, puede ser socialmente ventajoso coordinarse mediante una convención. Hardin realiza un análisis detallado de los contratos por convención.¹ Por ejemplo, considere el siguiente juego coordinado de dos personas²:

		Jugador Columna	
		Izquierda	Derecha
Jugador fila	Arriba	2,2	1,1
	Abajo	1,1	2,2

Cada jugador debe elegir uno de los dos posibles movimientos. En cada celda, el primer número es el pago del jugador de la fila, el segundo número es el pago del jugador de la columna. Si el jugador de la fila elige arriba, la mejor alternativa para el jugador de la columna es elegir izquierda; si el jugador de la columna elige izquierda, la mejor alternativa para el jugador de la fila es elegir arriba. Puesto que la elección fila arriba y columna izquierda son las mejores respuestas para cada uno, esta celda constituye un equilibrio de Nash de este juego. Según el argumento similar, arriba derecha es también un equilibrio de Nash; arriba derecha y abajo izquierda no lo son.

Ningún jugador puede mejorar su pago moviéndose de las celdas del equilibrio Nash si el oponente está jugando esa celda. Sin embargo, en ausencia de alguna coordinación implícita o explícita entre los jugadores, no puede existir la convicción de que ellos lograrán los pagos más altos asociados con el equilibrio de Nash. Ambos jugadores estarían mejor si ellos adoptaran alguna convención para coordinar sus movimientos.

Ciertas condiciones deben satisfacerse para que un modelo de comportamiento sea una convención. Primero, debe aplicarse a situaciones recurrentes y no sólo a una clase de eventos. Segundo, una convención tiene que ser conocimiento común. No sólo hace a cada uno comportarse de cierta manera, sino que cada uno también espera y sabe que los otros se comportarán de esa manera. Tercero, es del interés de todos que una persona más se ajuste a la convención. Finalmente, para que una convención sea significativa, allí debe existir un modelo alternativo de comportamiento

¹ Russell Hardin, *Collective Action* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins Press, 1982), capítulos 10-13.

² Thomas C. Schelling, *The Strategy of Conflict* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960).

que se prefiere por todos, a condición de que todos los demás se ajusten a esa alternativa.³ Por tanto, manejar por el lado derecho del camino pudiera considerarse como una convención. El valor social o económico de la convención no se origina de la alternativa particular (p.e., manejar por la izquierda o por la derecha), sino de la menor cantidad de colisiones que la coordinación produce en este ejemplo.

Las convenciones contables

Muchos libros de normas y texto de contabilidad enumeran las convenciones contables. El sentido en el cual el término se usa, varía. Declaraciones de hecho, declaraciones contrarias al hecho, conclusiones provenientes de un argumento, supuestos, opiniones y una lista de preferencias parecen encontrar asilo bajo la sombrilla de las convenciones contables. Chambers proporciona un análisis iluminador de este y de otros problemas asociados con las convenciones contables.⁴

Davidson, Stickney y Weil toman una perspectiva amplia de las convenciones, como los métodos contables sin sanción oficial.⁵ Los métodos contables oficialmente sancionados, en cambio, son llamados *los principios contables*, estableciendo así mutuamente una relación exclusiva entre las convenciones y los principios.

La Accounting Principles Board (APB), de otro lado, tomó una perspectiva más limitada de las convenciones. En 1971, ellos enumeraron los conceptos que frecuentemente son citados como convenciones por otros escritores (p.e., entidad contable, continuidad, período de tiempo, unidad monetaria y precio de intercambio) en un conjunto más grande, llamado "características básicas de la contabilidad financiera".⁶

³ David K. Lewis, *Conventions: A Philosophical Study* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1969), p. 78, formalmente define las convenciones como sigue: una regularidad R en el comportamiento de los miembros de la población P cuando ellos son agentes en una situación recurrente S es una convención si y solamente si es verdadero que, es de conocimiento común en P que, casi en cualquier caso de S entre los miembros de P, 1. casi todos están conformes con R; 2. casi todos esperan que casi todos también estén conformes con R; 3. cada uno tiene aproximadamente las mismas preferencias con respecto a todas las posibles combinaciones de las acciones; 4. casi cada uno prefiere que una (persona) más esté conforme con R; bajo la condición de que casi todos estén conformes con R; 5. casi cada uno preferiría que una (persona) más esté conforme con R', bajo la condición que casi cada uno esté conforme con R', donde R' es alguna posible regularidad en el comportamiento de los miembros de P en S, tal que casi nadie en alguna instancia de S entre los miembros de P podría estar conforme tanto con R' como con R.

⁴ R. J. Chambers, "Conventions, Doctrines, and Common Sense," *The Accountants' Journal* (Febrero 1964), publicado por New Zealand Society of Accountants.

⁵ S. Davidson, C.L. Stickney y R. L. Weil, *Financial Accounting: An Introduction to Concepts, Methods, and Uses*, 3ra. ed. (Chicago: Dryden Press, 1982).

⁶ Accounting Principles Board, Statement No. 4: Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises (1970).

La APB trató todos los principios de contabilidad generalmente aceptados como convenciones porque “estos llegaron a ser generalmente aceptados por acuerdo (a menudo acuerdo tácito) más que por derivación formal de un conjunto de postulados o conceptos básicos. Los principios se desarrollaron con base en la experiencia, la razón, la costumbre, el uso y a una variable significativa, la necesidad práctica.”⁷ Ellos definieron esencialmente la práctica contable como convencional. Sin embargo, en la lista de “principios contables fundamentales” incluyeron seis “principios de medición” y tres “convenciones modificadas”: conservadurismo, énfasis en el ingreso y aplicación del criterio por la comunidad profesional de contables. El gran volumen de literatura contable sobre las convenciones deja al lector profundamente desorientado.

Las pocas declaraciones consideradas claras y precisas que se encuentran en la literatura, las cuales definen una convención contable, están extraviadas en el desorden existente en la literatura. La primera declaración es sin embargo una de las mejores. Gilman identificó dos características de las proposiciones contables que constituyen una convención: 1. están basadas en el acuerdo general y 2. son establecidas más o menos arbitrariamente.⁸ Entre todas las proposiciones generalmente aceptadas, sólo aquellas que son arbitrariamente determinadas clasifican. La definición y algunos de los ejemplos dados en el *Diccionario Kohler* tienen una propiedad similar: “la adopción de una convención particular puede ser un accidente histórico, pero una vez se adopta, una convención adquiere el valor de un medio de comunicación y de cooperación”.⁹ La idea de que la convención es una elección social arbitraria –cuyo valor reside en el simple hecho de su aceptación general más que en la elección particular hecha– recoge su esencia económica.

Una convención contable únicamente sobrevive porque ésta adquiere un uso corriente, es familiar y conocida para todos los agentes y sus cambios o abandonos impone nuevos costos de búsqueda y ajuste para todos los agentes. Una vez se ha hecho un cambio en la convención y el ajuste se ha completado, nadie estará mejor o peor que si el cambio no hubiera sido hecho, excepto por el costo del propio ajuste. Por consiguiente, los agentes tienen un interés en la preservación del statu quo en las convenciones mientras el entorno siga permaneciendo estable.

7 Ibid., Párrafo 139.

8 Stephen Gilman, *Accounting Concepts of Profit* (New York: The Ronald Press Company, 1939), p. 184.

9 W.W. Cooper y Yuji Ijiri, eds., *Kohler's Dictionary For Accountants*, 6a ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1983).

Las convenciones se diferencian de las “características económicas” de la contabilidad (discutidas en la próxima sección) únicamente por las preferencias del agente, en cuanto a las elecciones específicas en el último caso, mas no por la presencia o ausencia de razón económica. Incluso la distinción es bastante importante para aquellos que establecen las normas contables. Una vez que un asunto contable ha sido identificado como tema de convención, el regulador puede proceder eficazmente a seleccionar una norma para minimizar el costo del ajuste, porque de otra manera todas las alternativas son igualmente deseables para todos los agentes. Si, de otra parte, una característica económica de la contabilidad está implicada, el regulador tendría que descubrir las consecuencias económicas de cada alternativa para los diversos agentes antes de tomar una decisión.

En el ejercicio de la teneduría de libros, escribir los débitos en la izquierda y los créditos en el lado derecho de una hoja de papel es una convención en este sentido. Si la convención fuera invertida (los débitos en la derecha y los créditos en la izquierda, como es la práctica prevaleciente en algunos países), los intereses de todos los agentes permanecerían inalterados, salvo el costo del ajuste durante la transición. Si la convención fuera abandonada, los beneficios económicos del acuerdo general con la convención se perderían y el costo adicional lo asumirían los diferentes agentes en forma de un esfuerzo superior requerido para auditar, leer e interpretar los estados financieros y los libros de contabilidad.

Presentar los activos y los pasivos en el orden de la disminución más que del aumento de la liquidez, es otro ejemplo de una convención contable. ¿Existen algunos agentes cuyos intereses serían afectados por un cambio al aumentar el orden de la liquidez? En la contabilidad introductoria, los estudiantes deben memorizar estas convenciones, pues ellos no pueden derivar estas características de la contabilidad mediante la aplicación de la razón a algunos axiomas básicos.

Las características económicas de la contabilidad

Las características de la contabilidad que no son convenciones pueden explicarse en términos del interés económico de los agentes. Muchas de estas características tienen un valor social (además de su valor privado) que se origina del acuerdo general y son frecuentemente referidas como convenciones en los textos de contabilidad y en las publicaciones especializadas. Sin embargo, puesto que los intereses económicos manejan la elección de estas características de la contabilidad, éstas deben verse como resultados de equilibrio y no como convenciones.

Las características económicas de la contabilidad pueden entenderse con base en los intereses económicos de los agentes; no se tienen que memorizar. Una característica persistente de la contabilidad a través del tiempo y del espacio no requiere ser denominada una convención. Tal persistencia sugiere que las fuerzas económicas que llevaron al desarrollo de esa característica son estables y extensas. Si una característica de la contabilidad es una convención o una característica económica puede determinarse realizando la siguiente pregunta: ¿además del costo de *ajustarse* al nuevo sistema, la sustitución de una característica por una alternativa afectaría los intereses de los diferentes agentes en equilibrio? Una convención no lo haría.

El conservadurismo es un buen ejemplo de una característica contable que frecuentemente se considera una convención, pero no se ajusta a su definición económica. La APB, en la *Declaración No. 4*, define el conservadurismo como la preferencia “por los errores posibles en la medición debido a la subestimación en lugar de la sobreestimación del ingreso neto y los activos netos”.¹⁰ *El Diccionario Kohler* lo define como “una pauta que permite elegir entre las alternativas de contabilidad aceptadas, de tal manera que se informe el efecto inmediato menos favorable sobre los activos, el ingreso y el capital de los propietarios”.¹¹ La presencia de incertidumbre y el sesgo que disminuye el ingreso calculado del período actual, los activos y el capital de los propietarios en presencia de incertidumbre parecen ser los aspectos esenciales de conservadurismo.

Nosotros podemos identificar las fuerzas económicas que dirigen las prácticas contables hacia el conservadurismo. Los estados financieros toman lugar tanto en el entorno de un *estado del mundo* así como en uno de *incertidumbre estratégica*. Los inversionistas no conocen el estado real de los negocios de la empresa, o si los auditores han hecho su trabajo conscientemente. Los auditores no saben con seguridad si los administradores los han engañado. Los administradores no saben cómo reaccionarán los accionistas con relación a lo que ellos aprenden. En ausencia de restricciones, los administradores motivados por compensaciones extraordinarias no usarían prácticas contables conservadoras. Sin embargo, el costo del aumento de su bienestar trae consigo un mayor riesgo de ser demandados por los inversionistas en el evento de que su inversión disminuya. Los auditores tendrían menos conflictos con la administración si los informes financieros no tuvieran que ser conservadores.

¹⁰ Accounting Principles Board, op. cit. Párrafo 171.

¹¹ Cooper e Ijiri, op. cit.

Sin embargo, ellos tendrían que asumir un riesgo más alto de ser demandados por los inversionistas y por consiguiente exigirían honorarios más altos. La ausencia de conservadurismo permite mayor discreción a la administración y por consiguiente genera una menor confianza del inversionista en los informes. Los intereses económicos de varios agentes no son indiferentes con respecto a la elección de informar de manera conservadora o hacerlo de forma agresiva o neutral. Por consiguiente, esta característica de la contabilidad no es una convención.

¿Qué fuerzas económicas inciden en otras características de la contabilidad, descritas bajo conceptos diferentes como convenciones, supuestos, doctrinas, etc.? Bajo el riesgo de alguna redundancia, vamos a examinar algunas.

La entidad

Una entidad es simplemente un conjunto de contratos. Un subconjunto de contratos (p.e., una subsidiaria, una división, una fábrica o un departamento de una empresa) también es una entidad. La contabilidad y el control adecuados se diseñan para las entidades en todos los niveles de la jerarquía. En una subsidiaria de una corporación, por ejemplo, el jefe de la administración de la subsidiaria ejerce los poderes de único "propietario" de una empresa independiente y no tiene que tratar con un cuerpo difuso de accionistas, como debe hacer la administración de una empresa abierta. En consecuencia, la contabilidad y el control de la subsidiaria no necesitan incluir muchas de las características típicas de los sistemas contables de la propia matriz que negocia en bolsa, aun cuando ellas son entidades contables por derecho propio. La definición de una *entidad* determina la contabilidad y el control apropiado para ésta. Puesto que tiene realmente consecuencias económicas, la elección de la entidad no es arbitraria y por consiguiente no es una cuestión de convención.

La empresa en marcha o continuidad

Si nosotros pudiéramos negociar cualquier recurso en cualquier momento a un precio bien definido (es decir, si todos los mercados de factores fueran perfectos y completos), no habría necesidad del supuesto de empresa en marcha al preparar las cuentas. La valoración de los activos fijos, parcialmente usados, podría determinarse sin acudir a tal supuesto. La valoración del capital real de una empresa, en términos de unidades monetarias, requiere que se tome una decisión con respecto a los recursos cuyo valor de uso y valor de venta son inciertos y posiblemente diferentes.

El supuesto de empresa en marcha o de continuidad es la preferencia por el valor del uso respecto al valor de venta (el valor de uso está determinado por el costo histórico o costo de reemplazo más bajo).

En ausencia del supuesto de continuidad, los administradores tendrían libertad de elegir entre el valor de uso y el valor de venta de los activos, trasladados desde un período contable a otro. Los administradores pueden preferir ejercer tal elección con base en sus propios intereses o su voluntad. Sin embargo, los auditores encontrarían las decisiones de los administradores difíciles de probar y esto resultaría en inversionistas que tienen menos confianza en los estados financieros. Otra alternativa es exigirles a los administradores usar el valor de venta que, en muchos casos, implicaría la inmediata reducción del precio de los activos fijos.

El uso del supuesto de empresa en marcha en la contabilidad reduce la discreción administrativa en la valoración y reduce la incertidumbre del inversionista, o impide a los administradores acudir al conservadurismo extremo. En cualquier caso, el supuesto tiene consecuencias importantes para el bienestar de los agentes y puede ser clasificado como una característica económica de la contabilidad.

El período

La periodicidad de muchas actividades contables se origina en dos razones: el uso de recursos durables y el costo fijo de la actualización, cierre, resumen y auditoría de los libros para preparar los informes periódicos. Los recursos que requieren una inversión continua y producen un rendimiento continuo a través de un largo período de tiempo alcanzaron un uso generalizado después de la Revolución Industrial. El período contable es el resultado del *trade-off* entre el costo más alto de los informes preparados frecuentemente y los beneficios de acceder a una oportuna información. Con el advenimiento de la tecnología informática, el costo de la teneduría de libros, orientada a generar informes frecuentes, es desde hace poco tiempo el principal factor. Sin embargo, el costo de los ajustes de fin de período que requieren atención administrativa y la auditoría periódica que acompaña a los informes periódicos externos es todavía substancial y limita la frecuencia de los informes. Los informes internos han llegado a ser más frecuentes con la introducción de los computadores, porque la auditoría no es aplicable a tales informes. Cuando la tecnología de la auditoría continua se desarrolle para seguir el ritmo con los sistemas contables computarizados, la restricción de la auditoría, también, puede relajarse, y los informes externos pueden aparecer con mayor frecuencia.

En cualquier caso, la periodicidad de los informes contables es una característica económica y no una convención, porque la elección del período afecta los intereses de diferentes agentes.

La valoración

La valoración es agregación. La valoración convierte los vectores de cantidades y precios en una cantidad de dinero escalar. Las cuentas y los informes son preparados en unidades monetarias porque normalmente los precios están dados en unidades monetarias, aunque teóricamente, podrían medirse los precios en términos de cualquier otro recurso o combinación de recursos. ¿Hasta dónde la valoración es una característica económica o una convención?

Cuando los recursos son pocos y sus atributos son bien conocidos por los agentes, los sistemas contables sin valoración pueden utilizarse para las necesidades de la organización. Por ejemplo, en las cuentas de mayordomía de la Inglaterra medieval no se usó la valoración. Estaban basadas en recursos reales, como cuatro vacas, diez ovejas, etcétera. Incluso en una corporación moderna, las operaciones contables dentro de ciertas subunidades se limitan a cantidades y están, por consiguiente, sin valoración. En ciertos niveles, el inventario y los sistemas de control de producción y evaluación del desempeño en las plantas están basados en cantidades, no en valores monetarios. El desempeño a estos niveles puede calcularse en términos de un número pequeño de recursos. Como el número de los diferentes flujos de recursos en una empresa aumenta, es difícil para los agentes permanecer informados acerca de los atributos relevantes de estos recursos, por lo que una lista de la cantidad de recursos llega a ser poco informativa. En ausencia del conocimiento de los atributos de los diferentes recursos, un agente puede lograr una mayor utilidad de los números agregados, preparados por alguien que es conocedor de estos atributos. Por consiguiente, el uso de la valoración es una característica económica de los sistemas contables. No es una convención e incluso, dentro de las grandes corporaciones, en las situaciones más simples, la valoración no se utiliza cuando no es útil.

La acumulación

La acumulación es la práctica de registrar en los libros de la empresa el dinero en efectivo, así como los recursos no monetarios y las obligaciones con terceros, y con los accionistas. De otra parte, en la simple contabilidad

base-efectivo, el único recurso registrado es el dinero en efectivo y el único capital registrado es el de los propietarios. La contabilidad basada en valores acumulados reconoce que una empresa, mediante su sistema de contratos, adquiere la titularidad para recibir ciertos recursos económicos no monetarios de los diferentes agentes. La contabilidad de acumulación también reconoce, en forma de obligaciones, que de acuerdo con los contratos de la empresa se adeudan recursos a los agentes. Los accionistas no son los únicos reclamantes de los recursos de una empresa. Una consecuencia de reconocer estas obligaciones y derechos adicionales a recursos es que los derechos de los accionistas en el conjunto de los recursos pueden ser mayores, iguales o menores a los recursos en efectivo de la empresa. Bajo la contabilidad base-efectivo, estos son necesariamente iguales.

La contabilidad base-efectivo se usa para las cuentas personales o para organizaciones comerciales simples (propietario individual). Formas modificadas de la contabilidad base-efectivo han sobrevivido en muchas organizaciones gubernamentales y organizaciones sin ánimo de lucro (ver capítulo 13). En las organizaciones simples, la contabilidad es útil para propósitos limitados de un agente y para el registro formal de activos no monetarios y pasivos externos, lo cual añade poca información y requiere más teneduría de libros, si el propietario está personalmente familiarizado con éstos. Las consecuencias económicas reales de la elección entre la contabilidad de acumulación y la de efectivo hacen de ésta una característica económica de la contabilidad más que una convención.

La estabilidad temporal de las características económicas

Las convenciones llegan a ser de uso común de manera intencional o fortuita y continúan siendo usadas por la influencia de la tradición, sin que nadie se beneficie de cambiarlas. Las características económicas de la contabilidad, por otro lado, están determinadas por la interacción entre los intereses de los agentes contables, y por lo tanto, los cambios en estos intereses generan presión para alterar tales características. Los cambios en la contabilidad pueden ser inducidos por las presiones generadas ante los cambios en el entorno en el cual opera el negocio. Por ejemplo, un aumento en la tasa de inflación genera la presión para moverse desde una contabilidad de costo histórico hacia alguna forma de valoración corriente. En la crisis energética a mediados de los años setenta, el gobierno de Estados Unidos presionó a las compañías petroleras para eliminar sus diferencias en la contabilidad con respecto a los costos de exploración.

Las características económicas de la contabilidad pueden ser clasificadas con base en su estabilidad temporal. La estabilidad de largo plazo de algunas características de la contabilidad simplemente significa que las fuerzas que condujeron a su existencia en primer lugar son relativamente estables y que la solución de equilibrio no ha cambiado a través de los años. Estas características no deben confundirse con las convenciones.

Partida doble

El sistema de partida doble de la contabilidad ha sido utilizado por lo menos durante quinientos años, o quizás por más tiempo. Las dos interpretaciones de la partida doble son la causal y la clasificacional. Bajo la interpretación "causal" nosotros podemos llamar a nuestro sistema contabilidad de partida doble, porque éste realiza una consideración simultánea tanto de las causas como de los efectos de las acciones y los eventos económicos. La aparente perfección del sistema de partida doble se origina de la igualdad de nuestro sistema de lógica de dos valores. Esta no es una cuestión de convención. Es posible que un día nosotros podamos descubrir más vínculos causales o cambiar nuestro sistema de lógica, en cuyo caso un sistema de partida triple o incluso un sistema de partida cuádruple serían más apropiados.¹²

Bajo la interpretación de "clasificación", el sistema de partida doble clasifica todos los recursos de la entidad empresarial con base en dos criterios: primero, la forma (el dinero en efectivo, las cuentas por cobrar, el inventario, la fábrica, etc.), y segundo, la fuente (el acreedor comercial, el banco, los propietarios de acciones preferentes o acciones comunes, etc.). La adición de otro criterio para la clasificación de los recursos de la entidad (por ejemplo, la localización, la línea del producto, etc.) llevaría a un sistema contable de partida múltiple. Tal clasificación de recursos, utilizando el criterio múltiple, es común en los informes contables internos de las empresas, pero no en los informes externos. La ausencia de sistemas contables de partida múltiple sugiere que, en general, los sistemas de partida doble son más deseables en los contextos actuales. Los adelantos en la tecnología de procesamiento de información pueden, sin embargo, cambiar esta situación.

Los recursos económicos

Una definición precisa del conjunto de recursos de una empresa sólo puede existir conceptualmente, debido a que este conjunto depende

¹² Yuji Ijiri, *Triple-Entry Bookkeeping and Income Momentum*. Studies in Accounting Research # 18 (Sarasota, Fla.: American Accounting Association, 1982).

de las expectativas sobre el conjunto de contratos. No hay ninguna garantía de que estas expectativas sean idénticas entre los agentes o que éstas se realizarán. Entre los agentes que administran la empresa, las expectativas de los individuos pueden divergir, incluso sin engaño o falsedad. Las expectativas de cada agente sobre los eventos futuros dependen de las creencias actuales del agente y de la información.

Muchas controversias contables (por ejemplo, la contabilidad para los arriendos, la investigación y desarrollo, el crédito mercantil, los costos de exploración del petróleo y el gas y los costos de pensiones) están fundadas en esta dificultad básica. Resolver el problema del reconocimiento de los ingresos, los gastos, los activos y los pasivos requiere respuestas para las siguientes preguntas: 1. ¿De quién son las expectativas que forman las bases de la contabilidad? 2. ¿Cuál es el punto de corte para definir una serie indefinidamente larga de transacciones futuras esperadas? y 3. ¿Qué tan incierta tiene que ser la expectativa de una transacción para justificar su exclusión de la contabilidad?

Una respuesta teórica general a estas preguntas es improbable. En lugar de intentar definir los “verdaderos” recursos económicos de la empresa, es más provechoso explorar las consecuencias de diferentes procedimientos contables operacionalmente definibles. Por ejemplo, es más fácil encontrar que tan eficientemente puede operar el sistema de contratos de la empresa si todos los arriendos se capitalizan (o los gastos, en este caso) que intentar encontrar el verdadero valor del contrato de arriendo para la empresa. En una perspectiva similar, sería más fructífero descubrir y aprender cuales serían las consecuencias del equilibrio para un sistema de contratos, si la contabilidad estuviera basada en las expectativas de los administradores mas no en las expectativas de los inversionistas.

La uniformidad y clasificación¹³

La uniformidad es el santo grial del quehacer en contabilidad. La diversidad de las prácticas contables invita a la crítica. Intuitivamente esta es una idea atrayente, puesto que si por lo menos los contables pudieran ser persuadidos para tratar eventos iguales como eventos distintos en forma diferente en sus libros, los estados financieros reflejarían la realidad económica con precisión. Por desgracia, esto no es tan simple.

El problema es que ninguno de los dos eventos o transacciones son exactamente idénticas, ni totalmente diferentes. Si usted mira lo suficiente,

¹³ Esta sección está basada en Shyam Sunder, “Limits to Information,” en K. R. Bindan, ed., *Accounting Research: Theoretical and Applied* (Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1983).

podrá encontrar un poco de similitud, así como algunas diferencias entre virtualmente cualquiera de las dos transacciones. Las transacciones llegan a ser de variedad infinita y el contador debe clasificar y debe agregarlas en un número manejable de categorías. La categorización de objetos multiatributo en un número pequeño de categorías podría estar basada en uno de los principios siguientes:

1. Tratar diferentemente dos transacciones cualesquiera que tienen alguna diferencia.
2. Tratar de igual forma dos transacciones cualesquiera que tienen alguna similitud entre sí.

Si seguimos uno de estos principios, el otro necesariamente se violará. Esto da lugar a un problema fundamental en la definición y logro de la uniformidad y la comparabilidad de los estados financieros.

Aplicando el primer criterio, si cada transacción es diferente de las otras, se trata diferentemente. Esto produciría un grueso libro de reglas contables y cada regla sólo se usaría una vez. En efecto, no habrá categorización ni agregación. Algunos pueden llamar a éste un sistema sin reglas ni uniformidad, porque ninguna de las dos transacciones se trata igualmente. Otros pueden, con igual justificación, referirse al sistema como lo categórico en uniformidad, en el sentido de que las dos transacciones deben ser precisamente idénticas para requerir el mismo tratamiento. La búsqueda de la uniformidad llevada a su extremo conduce a la completa diversidad.

Paradójicamente, aplicando el segundo criterio no mejoran las cosas. Si deben tratarse igualmente dos transacciones cualesquiera que tienen algo en común, todas las transacciones terminarán en varias o incluso en una sola categoría. Esto no es de mucho uso. Este problema es común a todos los sistemas de reglas y leyes, así como a otros esquemas de clasificación.

Considere el tratamiento contable de los arriendos antes de que la FASB emitiera la *Declaración No. 13*. La clasificación contable de los arriendos en ese período era suficientemente tosca para permitir que tanto los arriendos de corto plazo como los de largo plazo se trataran como arriendos operacionales. Los proponentes del cambio pensaron que las diferencias entre las distintas transacciones sobre los arriendos eran lo suficientemente importantes para garantizar la creación de dos o más clases separadas, argumentando que la contabilidad para los arriendos podría hacerse más uniforme, al refinar el esquema de clasificación de manera que cada transacción esté en una sola clase.

Pero tal propuesta no podría satisfacer el segundo criterio: tratar dos transacciones que tienen alguna similitud de la misma forma. Por ejemplo,

los críticos observaron ciertas similitudes entre las transacciones de largo plazo de comprar-ceder en arriendo y de pedir prestado-comprar y sostuvieron que debía dárseles, a estos dos tipos de transacciones, tratamiento contable idéntico. Si nosotros examináramos todas las posibles características de una transacción, encontraríamos algunas similitudes en casi cualquier pareja de transacciones. El tratamiento idéntico para todas las transacciones es tan susceptible a la crítica como realizar un único tratamiento para cada transacción.

Ahora se puede volver al término *uniformidad* y tratar de examinar, si en algún caso, un significado útil puede asignársele a éste. Si no hay ninguna manera de hacer un sistema contable más uniforme, sin hacerlo menos uniforme al mismo tiempo, el término uniforme no ayuda a escoger entre los métodos contables.

En un plano más elevado de abstracción, la uniformidad ha sido un vehículo útil para transmitir ciertas ideas. El término "libertad", por ejemplo, ha sido una poderosa fuerza de movimiento en la historia. Contribuyó a cimentar los fundamentos de muchos de los derechos constitucionales y legales que nosotros acariciamos en el estado democrático moderno. No obstante, el término es poco usado en los procedimientos legales porque éste no ayuda a determinar la culpa o inocencia de una persona. La ley misma puede estar basada en el concepto de libertad, pero los procedimientos legales no lo están. Quizás es mejor usar el concepto de uniformidad en los planos más elevados de abstracción y evitar usarlo en el plano operacional de la contabilidad.

La uniformidad contable también sugiere la reducción del nivel de discreción posible para los administradores individuales y los auditores en la determinación de cómo se registra un evento. Si se elimina tal discreción a los administradores, continuando con el argumento, la aplicación de las reglas contables por parte de las empresas sería más comparable. ¿Cuán específico podría ser el criterio para determinar la clasificación de las transacciones y qué tanta discreción para clasificar podrían tener los administradores y los auditores? Ningún criterio puede ser suficientemente especificado como para eliminar toda la discreción administrativa. La presencia de la discreción afecta la comparabilidad de los datos entre empresas, pero no siempre adversamente.¹⁴ El costo y volumen de las reglas contables y

¹⁴ Ron Dye, "Strategic Accounting Choice and Effects of Alternative Financial Reporting Requirements," *Journal of Accounting Research*, Vol. 23, No. 2 (Otoño 1985), pp. 544-574; Ron Dye y Robert G. Verrecchia, "Discretion vs. Uniformity: Choices Among GAPP," *Accounting Review*, Vol. 70, No. 3 (Julio 1995), pp. 389-415; y Carolyn Levine, "Conservatism, Contracts and Information Revelation," Ph.D. Dissertation, Carnegie Mellon University (1996).

las regulaciones crece con su volumen. El creciente volumen y la complejidad de las regulaciones tienen sus propias consecuencias.

Entre mayor sea la extensión y la complejidad de las reglas contables, mayor será la diversidad en su interpretación, por parte de los diferentes administradores y contadores, mayor el número de preguntas que se originan acerca de su significado e intención y más rápido es el crecimiento de las interpretaciones escritas, aclaraciones y guías para la aplicación de estas reglas. Esto ocurrió con las reglas contables financieras en los años sesenta y setenta, como se confirmará mediante un conteo continuo del número de páginas de las *Normas Contables Financieras*.

Una analogía más popular es el Internal Revenue Code de Estados Unidos. Es una cuestión de debate, si el incremento en la complejidad del código, con todas estas reglas e interpretaciones, lleva a una aplicación más uniforme de las leyes de impuestos por parte de los contribuyentes individuales y corporativos. Un caso puede hacer que una instrucción poco detallada de las leyes tributarias sea realmente más justa que el código de impuestos actual. La simplificación del código de impuestos, usando un gravamen fijo y la eliminación de las diferentes deducciones es un tema recurrente en las campañas políticas de Estados Unidos. Una especificación más compleja de las reglas permite el descubrimiento de más excusas para evadir la tributación. Estas también hacen más difícil descubrir si las reglas han sido violadas, e incluso, si se descubre, es más difícil probar la evasión de impuestos. No es obvio si una instrucción más detallada de las reglas pueda disminuir la discreción de la administración en la clasificación de las cuentas.

El tratamiento contable de los desembolsos de investigación y desarrollo (I & D) es un caso concreto. Antes de que la FASB emitiera la *Declaración No. 2* en 1974, la capitalización de estos gastos era ampliamente dejada a discreción de los administradores. Las prácticas variaron a través de las empresas. Los requerimientos para la uniformidad llevaron a la FASB a buscar reglas que redujeran la discreción de la gerencia en las decisiones de capitalización y aproximarán estrechamente la naturaleza económica de estos eventos. Pronto se hizo evidente que no había manera de satisfacer ambas condiciones. La naturaleza y las circunstancias de los desembolsos de investigación y desarrollo, y sus resultados, varían tan ampliamente que no es factible formular reglas que eliminarían la discreción de la gerencia, sin debilitar el vínculo entre las consecuencias económicas de los desembolsos en I & D y su tratamiento contable.

La FASB quitó la discreción a los administradores al solicitar que estos desembolsos fueran tratados como gastos. Logró uniformidad en la forma, pero no en la substancia. El evento fundamental que se supone se registra no es exclusivamente el gasto en I & D, sino también sus consecuencias económicas. El gasto obligatorio de los desembolsos de I & D, independientemente de sus resultados, crea una divergencia mayor entre el evento fundamental y su tratamiento contable, mayor a la que podría presentarse bajo un sistema discrecional. De manera que dos empresas, que han gastado cada una 10 millones de dólares en investigación, tendrán estados financieros idénticos, independientemente del desarrollo de un producto de gran demanda, por parte de una de las empresas. Está abierto a debate saber en qué medida la *Declaración No. 2* ha llevado a una mayor uniformidad de los estados financieros en el sentido fundamental.

Resumen

Los conceptos fundamentales de la contabilidad pueden ser interpretados en el lenguaje de las ciencias sociales. Específicamente, el modelo contractual de la empresa y la teoría de la clasificación proveen una estructura útil para examinar la fuerza y significado de conceptos de contabilidad tradicionales, tales como entidad, valoración, acumulación y uniformidad. Esta estructura también nos ayuda a reducir la múltiple y frecuente superposición y confusión de categorías, como postulados, principios, doctrinas y características de la contabilidad, en una clasificación más simple de convenciones y características económicas. Conceptos como uniformidad y comparabilidad son operacionalmente vacíos para el trabajo de los contables.

Lecturas adicionales

Financial Accounting Standards Board. *Accounting for Research and Development Costs, Statement of Financial Accounting Standards No. 2*. Stamford, Conn.: FASB, 1974.

Financial Accounting Standards Board. *Accounting for Leases, Statement of Financial Standards No. 13*. Stamford, Conn.: FASB, 1976.

Ijiri, Yuji. *Theory of Accounting Measurement. Studies in Accounting Research # 10*. Sarasota, Fla.: American Accounting Association, 1975.

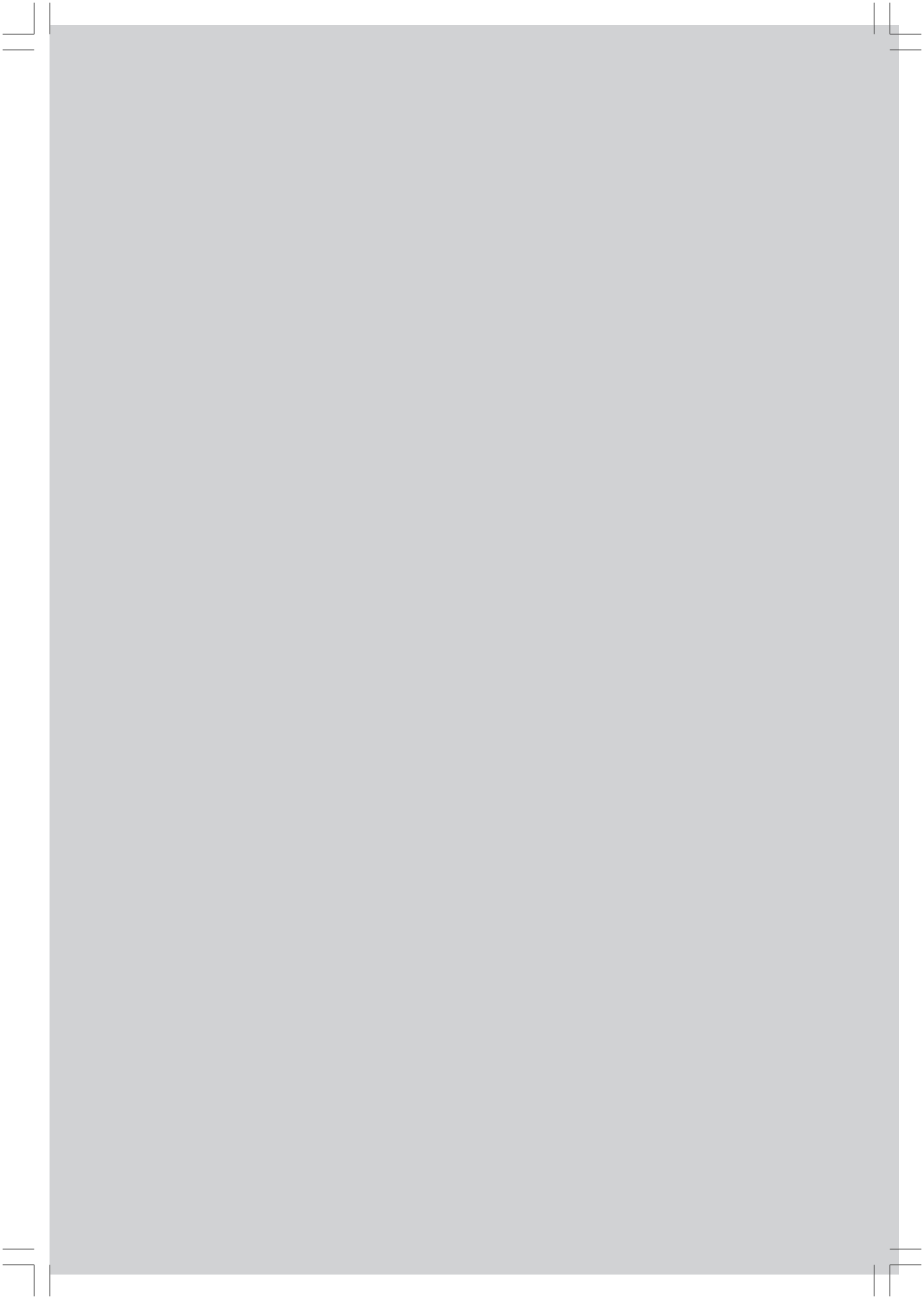
Nash, John. "Equilibrium Points in n-Person Games." *Proceedings of National Academy of Sciences*, Vol. 36 (1950), pp. 48-49.

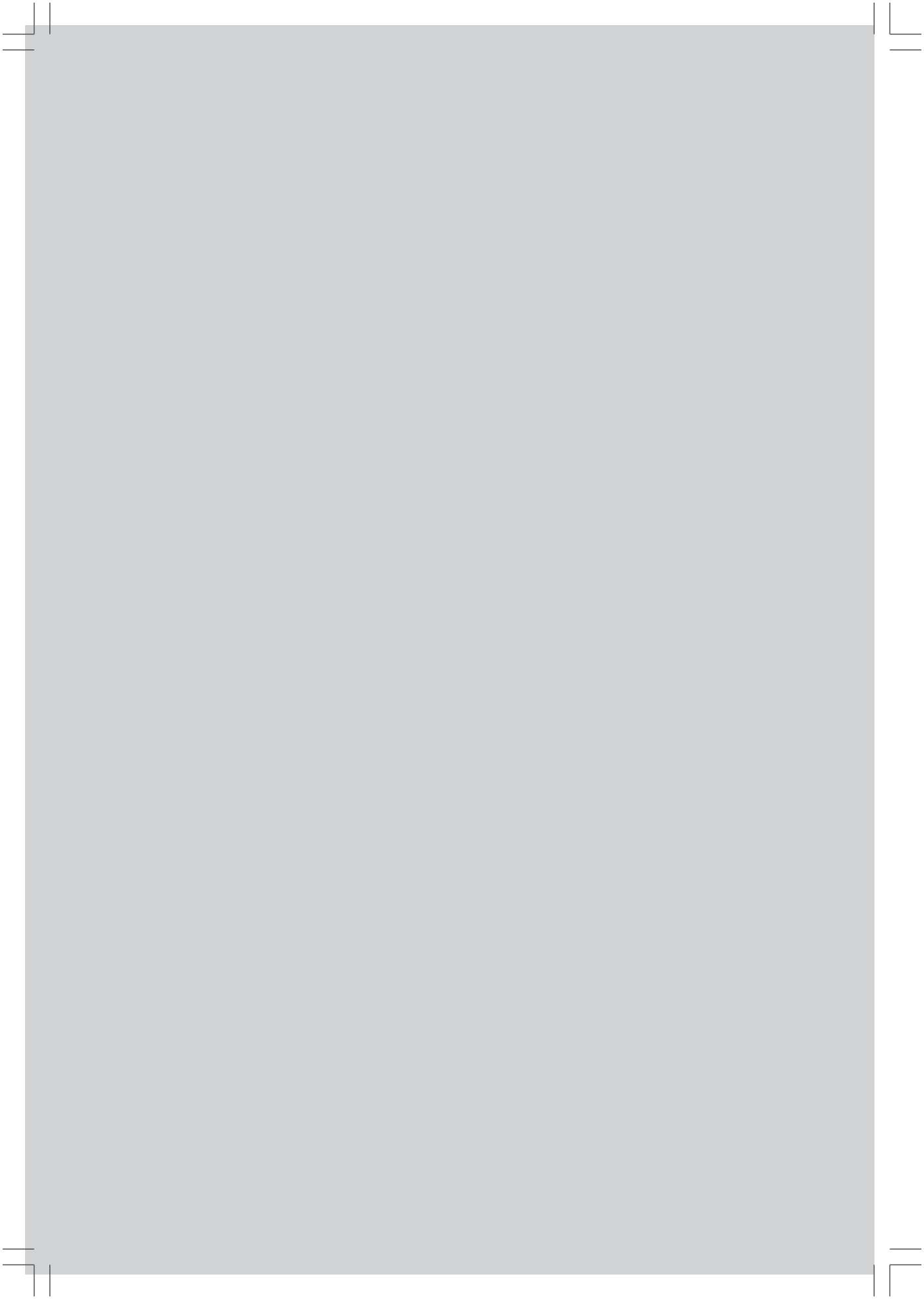
Ejercicios y problemas

1. ¿Cuáles son las condiciones necesarias para que un patrón de comportamiento sea llamado una convención? Sugiera tres ejemplos de convenciones y muestre que cada una de estas cumple las condiciones dadas.

2. ¿Cuáles son las características esenciales de una convención contable? ¿Cómo distinguiría usted una convención contable de una característica económica de la contabilidad?
3. “Si todo lo demás permanece invariable, la sociedad tiene un prejuicio por mantener sus convenciones, en lugar de cambiarlas.” Comente.
4. ¿En qué difiere la actitud de quien establece las normas respecto de las convenciones, de su actitud hacia las características económicas de la contabilidad? ¿Por qué?
5. Dé tres ejemplos de convenciones y características económicas de la contabilidad y una explicación de por qué usted las caracteriza de tal manera.
6. El conservadurismo se considera frecuentemente una convención contable. Desarrolle su análisis de la naturaleza de conservadurismo, y explique por qué éste debe o no ser considerado una convención contable.
7. ¿Qué es una entidad contable? ¿Cuáles son los determinantes de la definición de una entidad en un contexto contable dado?
8. ¿Cuáles son las consecuencias económicas del supuesto de empresa en marcha en la preparación de los estados financieros de una empresa?
9. ¿Qué determina la periodicidad de los informes financieros públicos? ¿En qué sentido podemos o no referirnos al período anual de los informes como una convención contable?
10. ¿Cuáles son las razones para agregar los recursos de una empresa en una unidad de medida homogénea mediante la valoración? ¿Puede usted pensar en contextos de la organización en los cuales la valoración no es necesaria?
11. “La acumulación es la anticipación de dinero en efectivo. La contabilidad de caja se niega a anticipar el dinero en efectivo.” ¿Está usted de acuerdo? ¿Bajo qué condiciones piensa usted que la acumulación puede ayudar a activar y hacer cumplir los contratos? ¿Bajo qué condiciones no lo haría?
12. Explique y diferencie entre la interpretación *causal* y la *clasificacional* de la partida doble.
13. “En algún conjunto de contratos, la definición de qué recursos pertenecen a la empresa en cualquier momento dado es inherentemente ambigua e indeterminada. Esta es la atracción primaria de la contabilidad de caja porque ésta elimina toda la anticipación.” Comente.
14. ¿Cuáles son las posibles definiciones de un buen esquema de clasificación, al registrar objetos con dos o más atributos en un número de categorías menor que el número de objetos?

15. Explique cuál es el principio de uniformidad en contabilidad. Dé dos ejemplos de normas contables que facilitan la elaboración de informes financieros más uniformes. Sea cuidadoso al definir lo que usted entiende por uniformidad.





10

Mecanismos y criterios de decisión

La Parte Dos trató la búsqueda independiente de los propios intereses por parte de los agentes individuales. Sin embargo, las normas y convenciones requieren de coordinación social. Los individuos pueden comprar sus viviendas propias independientemente, pero la nomenclatura para la ciudad debe ser asignada colectivamente. Si nosotros deberíamos usar normas contables y cuáles normas deberían ser, son decisiones colectivas. Antes de analizar las normas en el capítulo 11, permítanos discutir los criterios y métodos para tomar tales decisiones. Un importante mecanismo para la toma colectiva de decisiones en la sociedad es llamado el gobierno. En el capítulo 12 discutiremos cómo el gobierno legisla y regula el funcionamiento de la propiedad, las sociedades y las corporaciones privadas y públicas.

La elección individual depende de las preferencias de una persona o de un grupo homogéneo de personas. La elección colectiva depende de las preferencias de muchos (si hacemos caso omiso a la imposición dictatorial). Esta última tiene todas las complicaciones de la elección individual y otras más. Empezaremos con los criterios, seguiremos con los métodos y, finalmente, discutiremos las fortalezas y debilidades de las diferentes formas de establecer normas contables.

Criterios para la elección social

Lo que elegimos depende de lo que buscamos y de dónde y qué tan lejos lo busquemos. Lo que buscamos, o el criterio de elección, no es único.¹

¹ Esta sección está basada en Martin Shubik, "On Concepts of Efficiency," *Policy Sciences*, Vol. 9 (1978) pp. 121-126.

La eficiencia tecnológica

En la ingeniería y en las ciencias físicas, un criterio de elección es la eficiencia, esto es, la relación entre los productos físicos y los insumos físicos de un proceso. Suponga que usted pierde el 10% del peso en el pelado manual de las papas y sólo el 2% con una máquina peladora. La máquina peladora, con un rendimiento del 98%, es más eficiente que la pelada a mano, con un 90%. La contabilidad computarizada es, con frecuencia, tecnológicamente superior, a la contabilidad manual en este sentido. De la misma forma, en muchas situaciones la aplicación del muestreo estadístico a las auditorías es superior a las técnicas basadas en el juicio exclusivamente.

La eficiencia económica simple

El método tecnológicamente eficiente para pelar papas no necesariamente es el más barato. La eficiencia económica de un proceso es la relación del valor monetario del producto respecto al valor monetario de los insumos necesarios. Para establecer esta relación hay que convertir todos los insumos en dinero y sumarlos. Se debe hacer lo mismo con los productos, antes de sacar la relación entre los dos. Si la fuerza de trabajo y las papas son baratas, y las máquinas son caras, la pelada manual puede volverse una elección económicamente eficiente.

La eficiencia tecnológica afecta, pero no determina, la eficiencia económica simple. Si los precios de los insumos y los productos son escogidos por quien realiza el análisis, este último es menos objetivo y es aplicable a decisiones hechas por individuos o grupos homogéneos. El que el propietario de un almacén de comestibles reemplace seis cajas registradoras mecánicas por un sistema computarizado de facturación es un asunto concerniente a la eficiencia económica simple. Los propietarios buscan la forma más barata de recaudar beneficios. El que un auditor escoja un método estadístico, en lugar del muestreo basado en el juicio, puede también ser considerado como un asunto de eficiencia económica simple. El auditor busca la forma más barata de detectar cada error o el valor monetario de cada error.

La eficiencia económica multipersonal

¿Cómo elegimos lo que es mejor para un grupo de dos o más personas, cuando ellos no están de acuerdo entre sí? Si el grupo fuera homogéneo, nosotros podríamos usar el criterio de eficiencia económica simple tal como se ha descrito. Si las metas de los miembros del grupo son diametralmente

opuestas –la ganancia de una parte es la pérdida de la otra– ningún criterio de eficiencia puede ser aplicado al grupo. Los miembros de muchos grupos tienen intereses superpuestos, en parte comunes, en parte opuestos. La parte común induce al fundador y al maquinista a producir un componente. La parte opuesta los induce a regatear sobre la participación que cada uno recibe del precio de venta. ¿Cómo podría el grupo hacer su elección?

Considere “lo mejor para alguien peor para nadie” como un criterio de elección para el grupo. Compare dos opciones a la vez. Si una es mejor para alguien y no es peor para nadie, descarte la otra opción. Continúe haciendo comparaciones por parejas, hasta que ninguna de las opciones restantes pueda ser descartada. El conjunto de estas opciones es llamado el conjunto eficiente de Pareto y el criterio es llamado *de eficiencia en el sentido de Pareto*.

A diferencia de los criterios de eficiencia tecnológica y de eficiencia económica simple, este criterio raramente conduce a una única elección. Tomar una opción del conjunto eficiente de Pareto, descartando otra del mismo conjunto, necesariamente sacrifica los intereses de algunos de los miembros del grupo para beneficiar a otros. Este criterio no determina que un miembro del conjunto esté mejor que otro. Esta forma incompleta del criterio de Pareto ha conducido a algunos a utilizar, en su lugar, el criterio de costo beneficio. El criterio de costo beneficio compara las opciones con base en los costos y beneficios *agregados*, sin observar la *distribución* de estos costos y beneficios entre los individuos. Nosotros discutiremos el criterio de costo beneficio para las decisiones sociales en una sección posterior.

Cyert, Ijiri, Beaver y Demski plantean que las cuestiones contables de importancia conciernen a intereses de muchas personas.² La elaboración de presupuestos, los centros de costos, los centros de utilidad, los precios de transferencia, la valuación de inventarios, la depreciación y las decisiones de revelación afectan a muchas personas. Cada persona puede tomar una decisión personal con base en los costos y beneficios personales. Sin embargo, estos costos y beneficios personales se ven afectados por las decisiones de los demás. Para entender las consecuencias de las decisiones contables necesitamos considerar esta interdependencia entre los individuos.

² Ver Richard M. Cyert y Yuji Ijiri, “Problems of Implementing the Trueblood Objectives Report,” *Studies on Financial Accounting Objectives*. Suplemento del *Journal of Accounting Research*, 1974, pp. 29-42; y William H. Beaver y Joel S. Demski, “The Nature of Financial Accounting Objectives: A Summary and Synthesis,” *Studies of Financial Accounting Objectives*, Suplemento a *Journal of Accounting Research*, 1974, pp. 170-187.

Hay dos complejos factores que pueden adicionarse a cada uno de estos tres criterios de eficiencia (tecnológica, económica simple y de Pareto). Primero, las consecuencias de muchas decisiones se realizan durante un largo período de tiempo. Segundo, las consecuencias frecuentemente son inciertas en el momento en que se toma la decisión.

El problema de los períodos múltiples

La eficiencia de una decisión, sea tecnológica, económica simple o de Pareto, puede variar con el tiempo. Por ejemplo, la eficiencia tecnológica de una máquina para pelar papas puede declinar con el uso y el desgaste, mientras que la eficiencia para pelarlas manualmente puede mejorar con la experiencia. En algunos períodos es mejor una opción, mientras que otra es mejor en otros. ¿Cómo podemos elegir entre ellas?

Puesto que la eficiencia tecnológica se define en cantidades físicas de insumos y productos, y no en términos de dinero, el problema de los períodos múltiples se resuelve generalmente utilizando promedios simples o ponderados a través de los períodos. Lo anterior equivale a tratar todos los períodos, tanto los primeros como los últimos, de la misma forma.

La eficiencia económica simple es calculada en costos y beneficios monetarios. Cuando la misma opción no es la mejor en todos los períodos, cada cantidad monetaria se debe ajustar por el valor del tiempo y la capacidad adquisitiva del dinero, usando una o varias tasas de descuento. Una tasa de descuento es el costo de oportunidad del dinero. La persona que toma la decisión puede elegir una opción comparando el valor presente neto de cada opción, que es un solo número.

En un contexto multipersonal, es posible, al menos teóricamente, que cada individuo aplique su tasa de descuento personal, para reducir el vector de los beneficios netos período a período al valor presente neto de cada opción. Estos valores presentes netos se pueden utilizar para identificar el conjunto eficiente en el sentido de Pareto, como se describió anteriormente. Sin embargo, la identificación de este conjunto eficiente en el sentido de Pareto requiere del conocimiento de las diferentes alternativas, los resultados y las preferencias de los individuos con respecto a estos resultados.

En los análisis de costo-beneficio no se usa la tasa personal de descuento, sino una tasa de interés social común para agregar los datos de múltiples períodos. Determinar una tasa social apropiada de descuento es aún más difícil. Esto implica calcular la tasa de cambio para las transferencias intergeneracionales y requiere la especificación de las metas de largo plazo y los deseos de la sociedad.

El problema de la incertidumbre

Las consecuencias de acciones y elecciones son frecuentemente inciertas. Cuanto más pasa el tiempo, mayor es la incertidumbre. Empecemos por considerar la incertidumbre en un solo período.

Si una opción es siempre mejor que otras, no importa lo que pase, es seguro elegir esa opción. Si la opción A tiene, por ejemplo, dos resultados a_1 y a_2 en el estado s_1 y s_2 respectivamente, y la opción B tiene dos resultados correspondientes, b_1 y b_2 , entonces A es preferido sin ambigüedades sólo si a_1 es mayor o igual a b_1 y a_2 es mayor o igual a b_2 , y al menos una de las dos desigualdades se cumple de forma estricta. En muchas decisiones esta condición no se satisface porque o (a_1, a_2) y (b_1, b_2) no tienen tal relación, o las dos opciones dividen el espacio de estados en formas no comparables. ¿Cómo ordenamos las opciones en tales casos?

Al evaluar la eficiencia tecnológica, cuando una opción no domina a otra en todos los estados del mundo, nosotros recurrimos a elegir la opción que tiene la mayor eficiencia esperada. Nosotros podemos elegir A en lugar de B, si la primera es mejor que el promedio, pero no siempre. Debemos conocer no sólo el resultado de cada estado del mundo, sino también la probabilidad de cada estado. En las aplicaciones tecnológicas, es algunas veces posible, en teoría aunque no en la práctica, llevar a cabo experimentos para determinar la frecuencia relativa de los diversos resultados asociados con la opción. Estas frecuencias relativas son usadas como probabilidades al ponderar los resultados para calcular la expectativa matemática de la opción.

El criterio del valor esperado supone que la deseabilidad por las opciones es lineal en los atributos medidos. Bajo incertidumbre, la utilidad esperada –el promedio de la deseabilidad de cada resultado asociado con una opción ponderada por su probabilidad– es un método corriente de comparación de las opciones mediante eficiencia económica simple. El uso de una función de utilidad o de deseabilidad permite la posibilidad de una relación no lineal, pero requiere información tanto de las probabilidades, como de qué tan deseable es el resultado de cada opción.

Es poco posible obtener estimaciones objetivas de las frecuencias relativas de los resultados, siendo necesario depender de evaluaciones subjetivas de probabilidad o de las creencias del que toma las decisiones. La presencia de la incertidumbre hace que la eficiencia entre las diferentes trayectorias alternativas de acción se convierta en un problema de creencias y no de hechos. Existe evidencia de que las decisiones individuales hechas por medio de la intuición no están bien descritas por este criterio de utilidad esperada.

Antes de discutir las implicaciones de la incertidumbre en la eficiencia económica multipersonal, se debe señalar una consecuencia más de la incertidumbre. Consideremos un tendero que paga una prima anual de \$1.000 por un seguro contra incendio. Si, por fortuna, no hubo ningún incendio en su tienda ¿fue una buena decisión comprar el seguro? Uno estaría tentado a responder que los \$1.000 fueron desperdiciados, porque el tendero no recibió ninguna retribución a cambio. Sin la póliza de seguro, el tendero tendría la misma tienda más un saldo mayor en el banco. Por otro lado, para un comerciante que se le incendie su negocio, una prima de seguro es una excelente inversión. Esta le puede producir un rendimiento de, por ejemplo, 10.000 por ciento.

Dado que casi cualquier opción puede convertirse en la más deseable bajo algunas circunstancias, en presencia de incertidumbre el criterio *ex post* no puede ser una base para la toma de decisiones y debe ser reemplazado por el criterio *ex ante*; dos ejemplos de lo anterior son los resultados esperados y la utilidad esperada. De tales criterios de eficiencia se *espera* que en promedio rindan resultados más deseables, pero no necesariamente es así en todos los casos, ni siquiera en la mayoría de los casos. Esto conduce a difíciles problemas de elección en contextos económicos multipersonales.

El criterio de eficiencia de Pareto requiere que la opción escogida por lo menos mejore a alguien sin empeorar a nadie. En presencia de incertidumbre, la deseabilidad de una opción para cada persona puede ser evaluada en términos de las expectativas antes del hecho, más que en términos de los eventos verdaderos después del hecho. ¿A quién pertenecen las expectativas o creencias que se van a utilizar al aplicar el criterio? Excepto en el caso especial en el que todas las personas tienen idénticas creencias, no hay ninguna interpretación obvia para el criterio de Pareto. Consideremos unos pocos ejemplos.

Dejemos que cada persona identifique las opciones eficientes en el sentido de Pareto, en términos de las creencias personales. Si la opción A es identificada como superior a la opción B por cada individuo, entonces sobre esta base, A es socialmente preferida a B. Sin embargo, este “super” criterio de Pareto es aún menos completo que el criterio de Pareto y excepto en casos excepcionales la diversidad de creencias individuales genera más opciones no comparables por este criterio.

Una segunda posibilidad es dejar que cada individuo ordene cada opción con base en sus creencias y su bienestar. Si la opción A es considerada mejor que B por al menos algunos individuos y ninguno la considera

inferior, entonces A se puede considerar más eficiente que B. Obsérvese que como cada persona está usando un criterio económico simple, la ordenación de las opciones se puede considerar razonablemente completa. La ordenación para el caso multipersonal es aún incompleta, pero menos incompleta que con el criterio aplicado en el párrafo anterior. La mejora en la completitud se obtiene sólo al descartar alguna información que los individuos puedan tener sobre los efectos de otras opciones en el bienestar de los otros agentes. Este criterio de eficiencia desperdicia la información disponible.

Una tercera posibilidad es suponer que la información que cada uno de los individuos posee separadamente es por algún proceso –posiblemente por una institución diseñada apropiadamente para tal fin como un mercado– agrupada y hecha disponible para todos los individuos. En consecuencia todo el mundo queda tan bien informado como lo estaría por medio de un intercambio sincero de información. Estas creencias homogéneas simplifican el problema, de tal manera que se puede aplicar el criterio de Pareto. Tales arreglos para agrupar la información no siempre son posibles y además son onerosos.

La selección de un criterio de eficiencia se dificulta al tener en cuenta la incertidumbre y el tiempo. El considerar las dos variables simultáneamente acarrea aún más complicaciones.

El análisis de costo-beneficio social

El análisis de costo-beneficio social deja a un lado la cuestión de la equidad. El criterio de decisión es la diferencia entre la sumatoria de los costos incrementales generados por todos los individuos y la sumatoria de los beneficios incrementales obtenidos por todos los individuos. Como la sumatoria de todos los individuos es necesaria para aplicar el criterio, la deseabilidad o utilidad de las opciones es reemplazada por el valor monetario de las opciones en términos de costos y beneficios.

¿Cuáles costos y cuáles beneficios?

Haciendo a un lado la cuestión ética de la equidad, un segundo e igualmente difícil problema ético perturba el análisis costo-beneficio: ¿Cuáles costos y cuáles beneficios se deben incluir para evaluar las opciones? ¿Debemos considerar todos los costos y beneficios? Si no, ¿cuáles se deben incluir? La ética científica recomienda objetividad y mensurabilidad. Probablemente un científico incluiría todos los costos y beneficios que puedan ser medidos objetivamente. La ética social lo lleva a uno a incluir

los costos y beneficios que se consideren como admisibles socialmente y a desdeñar todos aquellos que no lo son. Si una nueva norma contable reduce la posibilidad de fraudes y las ganancias producidas por los fraudes se consideran socialmente inadmisibles, entonces la propuesta de un análisis de costo-beneficio social de la propuesta se puede llevar a cabo haciendo caso omiso de las pérdidas de los defraudadores y reconociendo los beneficios a las víctimas. Por otra parte, la ética privada o empresarial requiere que los costos que uno tiene que pagar y los beneficios que uno pueda obtener, sean incluidos en el análisis de costo-beneficio y lo demás sea ignorado.

Es una elección ética fundamental determinar cuáles costos y beneficios son incluidos en un análisis. Por lo tanto, los resultados de un análisis de costo-beneficio dependen de la perspectiva ética utilizada. Algunas decisiones comerciales pueden generar controversias, cuando son expuestas y examinadas en un contexto social amplio. Por ejemplo, los tanques de combustible de los automóviles Pinto, producidos por la Ford Motor Company, fueron encontrados como los causantes del fuego y los daños en los choques de automotores. Al diseñar el modelo Pinto, la Ford Motor Company ensayó los tanques de combustible y decidió, bajo la ética comercial, que los beneficios de tal diseño (menores costos) excedían los costos (confianza potencial de la Ford para los clientes). Como la ética social no permite negociar vidas por dinero, por lo menos no explícitamente, la Ford no pudo presentar tal decisión racional ante el jurado en un tribunal de justicia. Una ética de negocios o de costo-beneficio privado, que es con dificultad un secreto, puede encarar la condena social en el terreno público.

Esta discrepancia entre la ética comercial privada y la ética social también perturba las discusiones de lo que los auditores y contadores hacen. El AICPA y otras agremiaciones profesionales similares, al proteger cuidadosa y celosamente los derechos para establecer normas en sus profesiones, proclaman que ellos lo hacen para bien del público. Los hombres y mujeres de negocios, cuando fallan en la revelación de los datos a sus accionistas, dicen que lo hacen por el bien de éstos. La ética privada es socialmente conocida y más aún en cierto grado aceptada, pero nunca admitida. En cambio, las declaraciones públicas son hechas con base en la ética social.

Los problemas del análisis parcial

En los análisis de costo-beneficio, suponemos, como de costumbre, que los precios relativos de los bienes no son afectados por la elección

hecha. Este supuesto de equilibrio parcial no siempre es válido. Al considerar la posibilidad de que las elecciones que realizamos puedan alterar los precios, puede surgir una paradoja: podemos preferir la opción B respecto a la opción A, a los precios prevalecientes bajo A y aun preferir A respecto a B, a los precios prevalecientes bajo B.³ En otras palabras el pasto es siempre más verde al otro lado de la cerca. Afortunadamente las probabilidades de que esta paradoja ocurra son pequeñas.

Las utilidades no lineales

Aun si desdeñamos el efecto de la elección en los precios, puede surgir otra paradoja de la no linealidad de las utilidades de los agentes. Si un aumento del doble en los costos no resulta en un aumento del doble en las utilidades, los costos sociales de pasar de un estado inicial A a una nueva alternativa B pueden exceder los beneficios, pero si el estado inicial hubiese sido B, el costo social de pasar a una nueva alternativa, en este caso A, también puede exceder los beneficios. El resultado –el que el estado inicial sea superior a su alternativa, independientemente de cual sea el nivel inicial– se presenta no sólo por los costos de ajuste, sino también por las funciones de utilidad no lineal de los agentes. Sin embargo, las no linealidades de la utilidad de los agentes son simplemente desdeñadas en la mayoría de los análisis de costo-beneficio.

Las medidas de la eficiencia

Nuestra discusión sobre los conceptos de eficiencia ha sido abstraída de la estructura organizacional y de las consideraciones prácticas. Estos conceptos son más útiles al diseñar el sistema en sí, que para predecir la forma como operará un sistema en particular. En un sistema social u organización industrial los agentes pueden tener expectativas de aumentar su propio bienestar al utilizar cualquier medida de desempeño o de eficiencia usada para determinar sus recompensas. Los investigadores y científicos, por ejemplo, generalmente obtienen sus recompensas por sus descubrimientos y el reconocimiento que sigue al descubrimiento. El salario, la promoción y el nivel de los profesores universitarios está atado a sus publicaciones, que a su vez dependen más de la innovación que de su utilidad. Análogamente los ingenieros buscan la excelencia técnica y el logro de metas y programas de producción. En una organización burocrática, el número de documentos procesados, los permisos concedidos, las facturas preparadas, y otros criterios como estos, pueden proveer medidas de eficiencia.

³ E. J. Mishan, *Cost Benefit Analysis* (New York: Praeger Publishers, 1976).

El desempeño de una organización, considerada como un todo, es una función del comportamiento de sus participantes. El comportamiento individual depende de las medidas de eficiencia, por medio de las cuales los individuos perciben que son evaluados. La contabilidad produce muchas de estas medidas concretas en las organizaciones.

Los mecanismos de elección social

El problema práctico de la elección social se resuelve diseñando mecanismos para la realización de la elección social. Las votaciones y los mercados son los dos principales métodos no dictatoriales de elección social. El resultado de los mecanismos no dictatoriales depende de las preferencias de todos los individuos. En un proceso de *mercado* la elección social se determina mediante el precio. Las preferencias se revelan mediante la voluntad de los individuos de hacer sacrificios económicos para alcanzar sus alternativas preferidas. El mecanismo de *votación* se usa cuando se debe tomar una única elección por un grupo, o por toda la sociedad, y cuando la divergencia de la elección entre los individuos no es factible. Aunque el mecanismo de mercado permite, por ejemplo, que cada cual compre su marca preferida de café, el mecanismo de voto lleva a que sólo un individuo sea elegido para el concejo municipal de un distrito dado.

¿Deberían hacerse las elecciones contables mediante el precio, como en un mercado, o mediante el voto, como en un referendo? Los mecanismos de mercado y de votación no son mutuamente excluyentes. Puede existir, y frecuentemente existe, un mercado para los votos. Por otra parte, la definición y operación de un mercado requiere de unas reglas de intercambio que se hagan cumplir socialmente, a las cuales debe llegarse mediante un proceso de votación. En consecuencia, la distinción entre un mecanismo de votación y uno de mercado no es absoluta, es solamente un procedimiento analítico conveniente. Si ambos mecanismos pueden coexistir, ¿cuál debe ser el límite para la utilización de cada uno? Si la normalización de algunos aspectos de la contabilidad se considera deseable, entonces se debe aplicar algún tipo de mecanismo de votación. En aquellas áreas, en las cuales la imposición de una elección única no es socialmente deseable, se debe permitir que predomine el mercado.

En este capítulo suponemos que esta elección de alto nivel, acerca de cuáles áreas de la contabilidad deben ser reguladas por los mecanismos de mercado y de votación, ya ha sido realizada. Este asunto se trata explícitamente en el capítulo 12. Siguiendo a Plott y a Sunder, en la próxima

sección examinaremos algunos problemas que están asociados con los mecanismos de mercado y votación.⁴

Las limitaciones de los mecanismos de votación

Las preferencias de los grupos son diferentes a las preferencias de los individuos. Si consideramos los grupos como individuos, o tratamos de construir las preferencias de un grupo con base en las preferencias de sus miembros individuales, los resultados pueden ser insólitos. Vamos a mostrar tres ejemplos de cómo las preferencias del grupo no necesariamente tienen alguna coherencia interna, aun cuando se derivan de preferencias individuales coherentes internamente.

El primer ejemplo es la paradoja de Arrow:⁵ aún si las preferencias de todos los individuos son transitivas (si $x > y$ e $y > z$ entonces $x > z$, en donde el signo $>$ significa "preferido a"), las preferencias de todo el grupo, determinadas por la mayoría de los votos de los individuos, pueden ser cíclicas ($x > y > z > x$). Consideremos un comité de tres personas que tienen en cuenta tres opciones. Los miembros del comité han formado sus preferencias individuales antes de reunirse para resolver el conflicto y el comité decide según la regla de la mayoría. En la figura 10.1, el individuo I prefiere x respecto a y respecto a z ; el individuo II prefiere y respecto a z respecto a x ; y el individuo III prefiere z respecto a x respecto a y . Las preferencias de cada individuo son internamente coherentes.

Si los miembros del comité votan para elegir entre las opciones x e y ; el individuo I vota por x ; el individuo II vota por y y el individuo III vota por x . Según la regla de la mayoría x vence a y . Si se vota entre las opciones y y z , I y II votan por y , y III vota por z , ganando y . En la votación entre x y z , I vota por x , pero II y III votan por z , entonces gana z . El grupo entero, usando el voto mayoritario prefiere x respecto a y , y respecto a z y z respecto a x . Las preferencias individuales transitivas pueden generar preferencias mayoritarias circulares.

Otra manera de concebir tales resultados es que el resultado del proceso del grupo es vulnerable a la elección de la agenda –el orden en el que diversas opciones son confrontadas y sometidas a votación–. El resultado del proceso de votación puede ser muy diferente, dependiendo del orden en el cual las diferentes propuestas son relacionadas en parejas

⁴ C. R. Plott y S. Sunder. "A Synthesis," *Studies on Standardization of Accounting Practices: An Assessment of Alternative Institutional Arrangements*, Suplemento del *Journal of Accounting Research*, Vol. 19 (1981), pp. 227-239.

⁵ Kenneth J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, Cowles Foundation Monograph 12 (New Haven: Yale University Press, 1951).

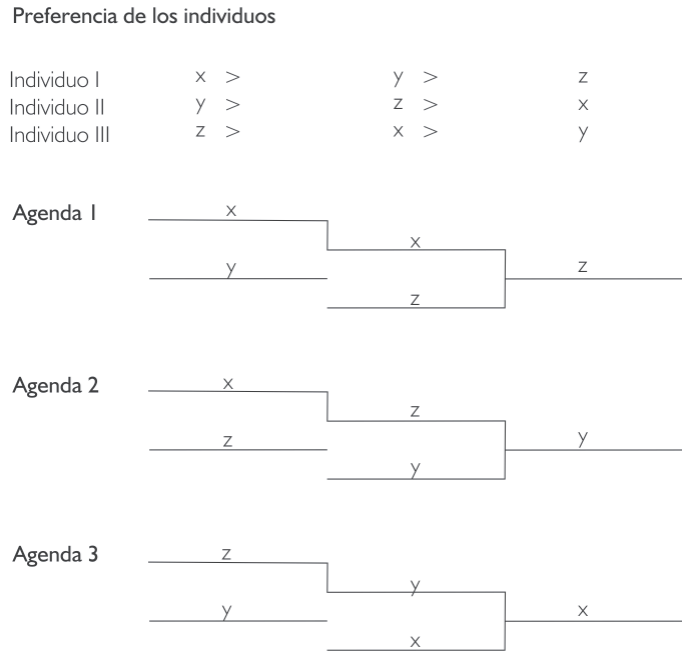


FIGURA 10.1 EFECTO DE LA AGENDA EN LAS DECISIONES DE UN COMITÉ

y sometidas a votación. Para otro ejemplo, suponga que el statu quo es w , y z es la alternativa propuesta. Como se puede ver en la figura 10.2, z es preferida a w , por dos de los tres votantes, así que el sistema se mueve hacia z . Entonces alguien propone y , por lo cual el sistema se mueve de z a y . Después x es propuesta, y nuevamente una mayoría prefiere x a y , de tal manera que el sistema termina en x . Utilizando la regla de la mayoría democrática en cada paso, el sistema inicia en w y termina en x , a pesar de que cada individuo prefiere w respecto a x .

Todos los procedimientos de votación causan problemas, como se demuestra en estos ejemplos. Algunas reglas aseguran un óptimo de Pareto, pero todas están sujetas a la manipulación de los procedimientos. Como se muestra mediante los ejemplos, la regla de la mayoría presenta problemas en ambos ámbitos.

La elección de grupo es sensible a las reglas utilizadas. Como un tercer ejemplo consideremos un sistema de votación por puntaje. Si existen cuatro alternativas, cada votante debe asignar cuatro puntos a su mejor opción, tres puntos a la opción que le sigue, dos puntos a la subsiguiente y así sucesivamente. Los puntos se suman y la opción con mayor puntaje es la elegida. Sistemas de puntaje como éste se usan para muchos propósitos,

Preferencia de los miembros individuales

I	II	III
w	z	y
x	w	z
y	x	w
z	y	x

Agenda y resultados

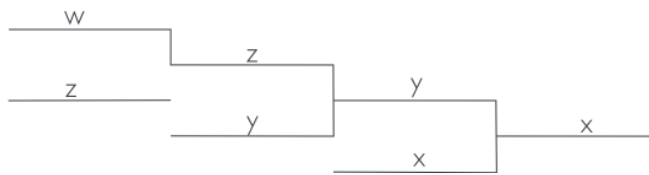


FIGURA 10.2 PREFERENCIAS DEL GRUPO CÍCLICAS

incluso para la evaluación del personal. El ejemplo con siete personas, en la figura 10.3, demuestra la sensibilidad de tales elecciones respecto al conjunto de opciones considerado. Con las cuatro opciones (w, x, y, z) se muestra el puntaje total en la columna 1. En este caso y es la ganadora con 20 puntos, seguida de x con 19 puntos y w con 18 puntos. Si no se hubiera tenido en cuenta a z, la perdedora con 13 puntos, los resultados hubieran sido muy diferentes. Como se muestra en la columna 2, la elección hubiera sido w con 15 puntos, seguida en su orden por x e y. La adición o eliminación de una opción no elegida puede causar que un comité invierta el orden de las otras alternativas. En otras palabras, la preferencia del grupo puede invertirse con la inclusión o la eliminación de opciones.

Preferencia de los miembros individuales

Puntos

I	II	III	IV	V	VI	VII		I	2
w	x	y	w	x	y	w	w	18	15*
x	y	z	x	y	z	x	x	19	14
y	z	w	y	y	z	w	y	20*	13
z	w	x	z	w	x	z	z	13	

*Total más alto

FIGURA 10.3 SISTEMA DE VOTACIÓN POR PUNTAJE

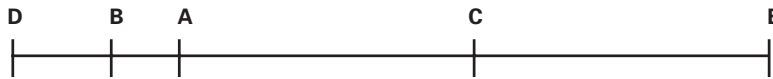


FIGURA 10.4 COMPOSICIÓN DE UN COMITÉ DE UN SOLO ASUNTO

El núcleo de un juego cooperativo (definido como el conjunto de aquellas elecciones que no pueden ser mejoradas por cualquier individuo o por cualquier subgrupo de individuos que actúa en su interés propio) es un buen predictor de este resultado. Esto implica que la gente puede manipular grupos que aparentemente están “justamente constituidos”. La representación equilibrada en los comités frecuentemente es motivo de largas discusiones. La idea es obtener una representación de todos los extremos, para conseguir una apropiada información en el proceso, de modo que se permita que todos estén representados. Supongamos que se tiene un solo asunto por tratar, representado por la línea DE, en la figura 10.4, y se cita a comité. Nosotros deseamos que el comité elija al punto A, pero no podemos forzarlo a hacerlo. Una estrategia para lograrlo es la que a continuación se enuncia.

Para conformar el comité elegimos a alguien que tenga las mismas preferencias que nosotros, es decir, que considere mejor A. Seguidamente y para que el comité parezca equilibrado, citamos a personas que representen diversos grupos. Pero cada vez citamos a alguien cuyas preferencias estén a la derecha de A, y también citamos a alguien cuyas preferencias estén a la izquierda. Aun posiciones extremas pueden ser representadas de tal modo que haya igual número de personas en cada lado. El punto A es el núcleo y será la elección del comité. El comité aparentemente es “justo”, pero se puede ver cómo la representación determina la elección.

Ciertos tipos de agenda son determinantes poderosos de la elección del grupo. Dentro de los límites, las agendas que forman una secuencia de divisiones se pueden usar para determinar la elección del grupo votante. Esta agenda divide las opciones en dos conjuntos, y el voto está en el conjunto que se considerará después. Con un conjunto eliminado por la regla de la mayoría, las opciones que quedan se vuelven a dividir por un voto. La elección de opciones agrupadas en conjuntos (la expresión en palabras de los movimientos) es una herramienta poderosa para manipular los grupos que deciden mediante votación.

La anterior discusión se ha centrado en los problemas de la votación mediante la regla de la mayoría. En otros esquemas de votación también se presentan problemas similares de ciclicidad o vulnerabilidad a la manipulación. Buchanan, Tullock y Rawls dan herramientas para evaluar diferentes reglamentaciones o procesos de votación.⁶ Las propiedades teóricas de los procesos de votación se pueden alterar por las condiciones políticas en las cuales operan, adicionando incertidumbre a los diferentes procesos de votación.

Los mecanismos de mercado en las normas contables

Los mecanismos de mercado pueden proveer soluciones eficientes a los problemas de producción y distribución de bienes privados. Las normas para la negociación de bienes definen las reglas de juego, mediante las cuales son controlados los mercados. Las normas de productos son en sí mismas bienes públicos. Se puede concebir una competencia entre conjuntos alternativos de reglas de mercado, como entre la bolsa de valores sistematizada, operada por la National Association of Securities Dealers, frente a la Bolsa de New York, con un piso de intercambio. Estos conjuntos alternativos son bienes públicos y no puede haber ningún intercambio de mercado para ellos. La elección de reglas o normas se debe hacer mediante algún mecanismo social de elección. Hasta cierto punto la forma de intercambio en el mercado del producto se deja para que sea especificada por los participantes, que pueden preferir abrumadoramente una sobre la otra. En estos casos, se podría utilizar la evidencia del mercado del producto para introducir una nueva regla, limitando las transacciones a la forma preferida. Las normas contables vigentes dejan muchos aspectos de los informes financieros a discreción de quienes preparan, auditan o leen los resultados. Si una entidad que establece normas utilizó evidencia acerca de las elecciones hechas por las entidades que emiten informes al tomar sus decisiones, podría decirse que ha utilizado el mecanismo de mercado. Permítanos regresar a las oportunidades y problemas que se presentan al utilizar el mercado para determinar las normas contables.

Los derechos legales y los mercados

Los mercados facilitan el intercambio de los derechos de propiedad. Para funcionar apropiadamente necesitan una definición socialmente aceptada de tales derechos. A tal definición se llega mediante un proceso político.

⁶ James M. Buchanan y Gordon Tullock, *The Calculus of Consent* (1962); y John Rawls *A Theory of Justice* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press 1971).

Recíprocamente, el sistema legal se apoya en la elección de mercado para su efectividad. La ley determina las recompensas y castigos asociados con los diversos tipos de comportamiento. Depende de los deseos de la gente aumentar su bienestar para lograr su efectividad: la gente racional elige sus actos a la luz de las recompensas y castigos asociados con las diferentes alternativas.

La interacción entre la ley y los mercados tiene efectos interesantes. Cuando el costo de las transacciones del mercado es cero, un cambio en la asignación inicial de los derechos de propiedad legal puede afectar la distribución de la riqueza, pero deja invariable el equilibrio de la asignación de los recursos.⁷ Por ejemplo, si el operador y los vecinos de una fábrica de acero tuviesen transacciones mutuas sin costo, la cantidad de humo que emiten las chimeneas de la fábrica permanecería invariable, mientras que la responsabilidad legal por el daño causado por el humo a los ciudadanos recaiga en los ciudadanos o en la fábrica. Este resultado aparentemente contra intuitivo es consecuencia del hecho de si la ganancia del propietario de la fábrica por emitir más humo excede al daño a los ciudadanos por hacerlo, éste podrá compensar a los ciudadanos por el daño causado y conseguirá su consentimiento para emitir más humo, si es que la ley lo hace responsable del daño. Si, por otra parte, la ley responsabiliza a los ciudadanos por el daño producido por el humo, ellos no encontrarán que sea económico compensar al propietario por la pérdida derivada de reducir la cantidad de humo emitido, debido a que sus ganancias por la reducción del humo no son tan grandes como las pérdidas del propietario de la fábrica. Por lo tanto, la cantidad de humo que emitan las chimeneas en equilibrio permanece invariable por la asignación de derechos de propiedad legales para aire puro.

El mismo argumento es aplicable a las normas que definen los derechos de propiedad para los sistemas contables y de información. Si los agentes vinculados a una empresa particular pudiesen hacer transacciones sin costo entre ellos, las normas contables determinadas socialmente no tendrían algún efecto sobre el sistema contable de la empresa. Las normas solamente pueden ser efectivas debido a que los costos de tales transacciones son diferentes a cero. Recíprocamente, la racionalidad de las normas contables, determinadas socialmente, depende del nivel de los costos de transacción de la empresa. Cuando se promulgan normas contables, se debe demostrar que el problema no se puede manejar al nivel de la empresa.

⁷ R.H. Coase, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics* (1960), pp. 1-25.

Resumen

Las decisiones sociales sobre la contabilidad afectan a muchos miembros de la sociedad en diferentes formas. Hay dos aproximaciones básicas para definir las decisiones socialmente deseables. El criterio de Pareto, que requiere que una decisión socialmente deseable no perjudique a ningún miembro de la sociedad, es muy difícil de lograr en la práctica. El criterio costo-beneficio social es considerado inaceptable por muchos, porque desdeña los efectos distributivos de la elección social. Su aplicación puede ocasionar graves injusticias. La aplicación práctica de ambos criterios se complica por problemas de incertidumbre y por el lapso de tiempo en el cual se realizan las consecuencias de las elecciones sociales. No hay mecanismos perfectos para hacer elecciones sociales. Todos los mecanismos tienen debilidades, ya sea que se basen en votaciones o en intercambios de mercado. En la selección de alternativas para establecer reglas y normas contables, es útil prestar atención a las limitaciones de los instrumentos que están a nuestra disposición.

Lecturas adicionales

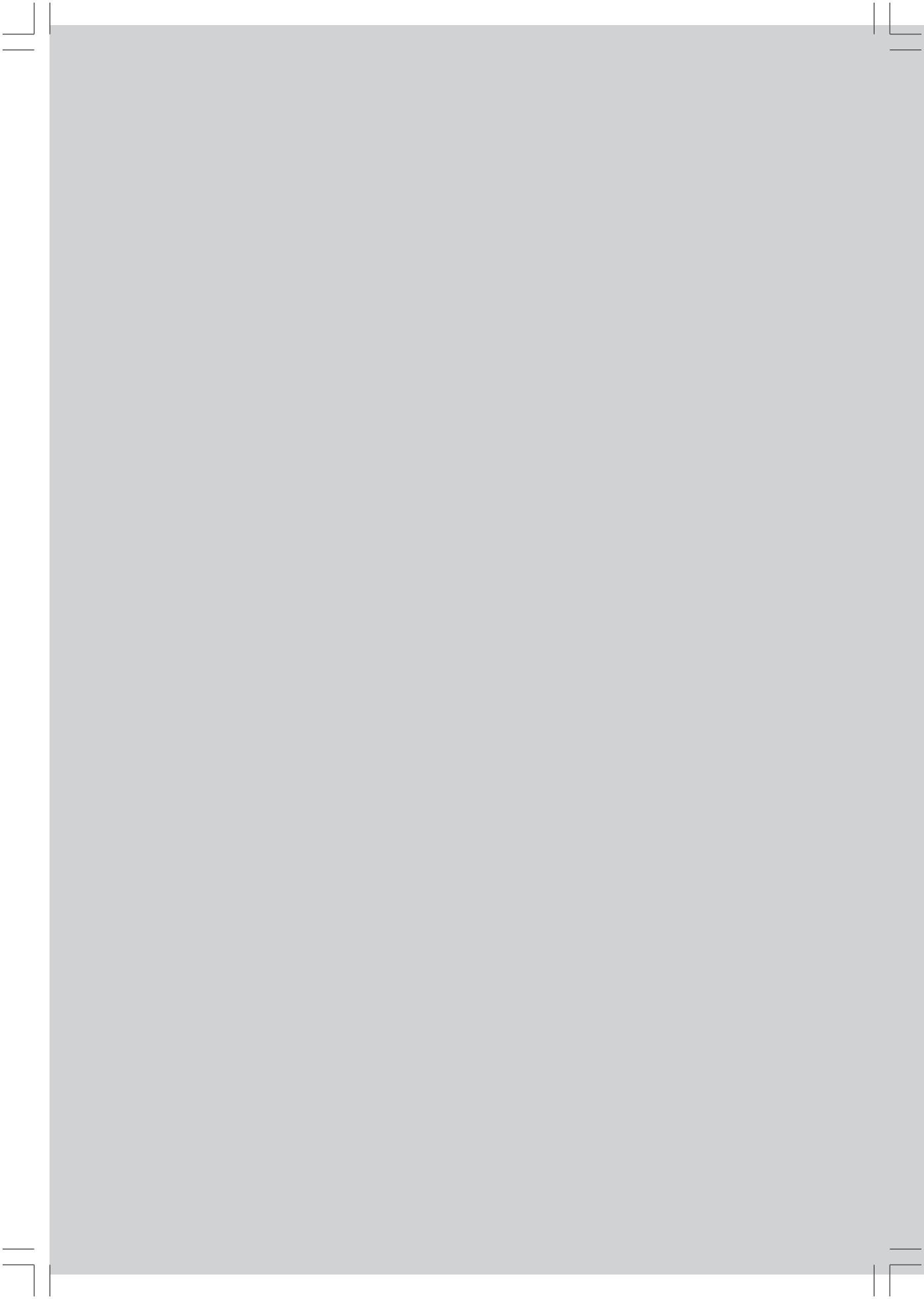
Kormendi, R. y C. R. Plott. "Committee Decisions Under Alternative Procedural Rules: An Experimental Study Applying a New Nonmonetary Method of Preference Inducement." *Social Science Working Paper Number 346*, California Institute of Technology, 1980.

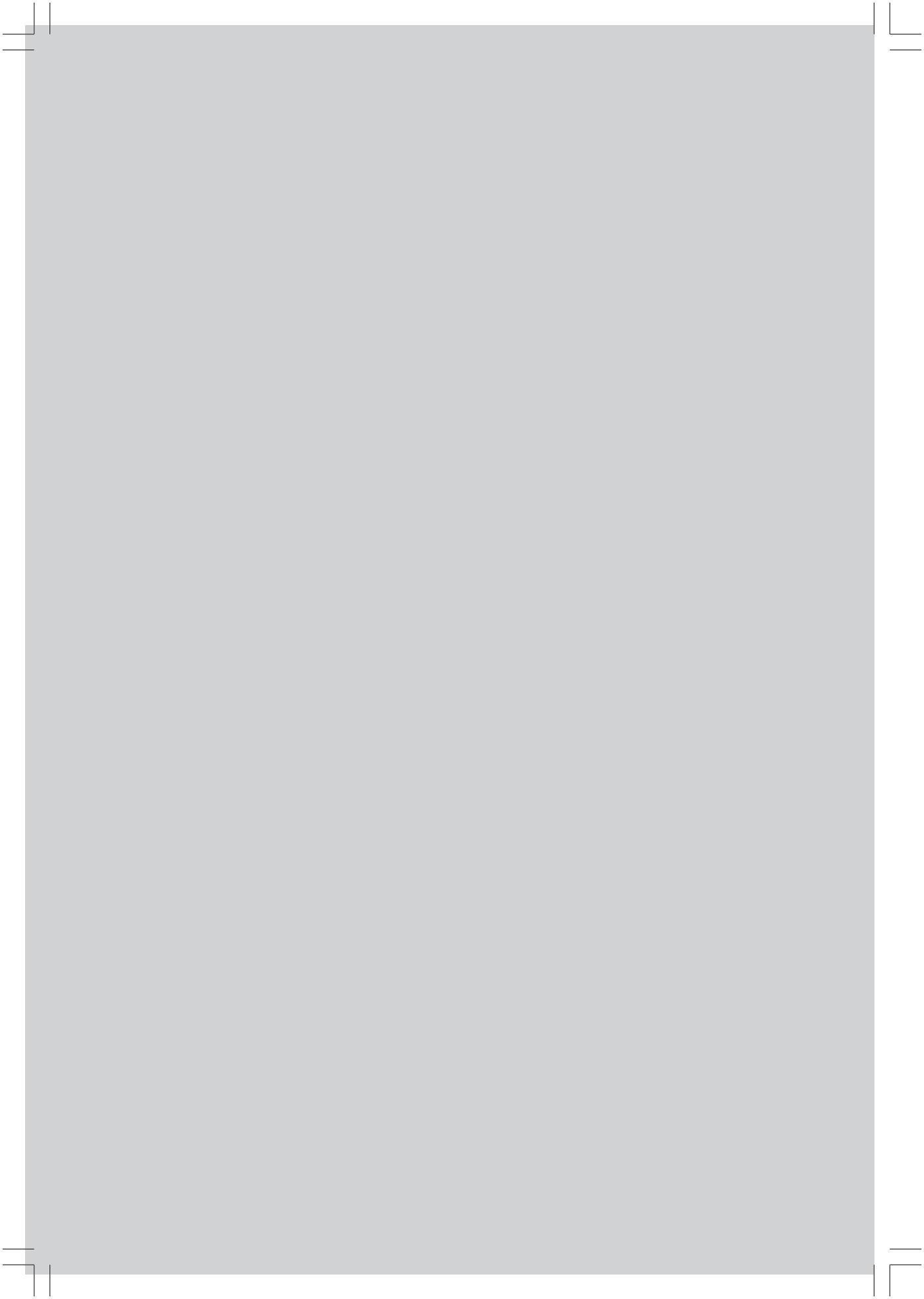
Melumad, Nahum D. y Toshiyuki Shibano. "The Securities and Exchange Commission and the Financial Accounting Standards Board Regulation Through Veto-Based Delegation." *Journal of Accounting Research*, Vol. 32, No.1 (Primavera 1994), pp. 1-37.

Ejercicios y problemas

1. En el ámbito de la contabilidad, distinga la toma de decisiones individuales de las colectivas utilizando un ejemplo de cada una.
2. Explique en qué consiste el criterio de eficiencia tecnológica.
3. ¿Cuál es la diferencia entre la eficiencia económica simple y la eficiencia tecnológica?
4. ¿En qué consiste el criterio de eficiencia de Pareto? Explique dando un ejemplo de las condiciones bajo las cuales este criterio es más apropiado que el de eficiencia económica simple.
5. Cuando los flujos de recursos asociados a una decisión se distribuyen durante varios períodos, ¿cómo usamos el criterio tecnológico, de economía simple y de Pareto?
6. ¿En qué consiste el análisis de costo-beneficio social? ¿Cuál es la tasa de descuento apropiada que se debe usar en los problemas multiperíodo de análisis de costo-beneficio social?

7. ¿Cómo se aplica el criterio de eficiencia tecnológica en presencia de incertidumbre?
8. ¿En qué consiste el criterio de la utilidad esperada?
9. Como criterio de elección bajo condiciones inciertas, ¿cuál es la diferencia entre el valor esperado y el valor actual, ex post a las consecuencias de una decisión? ¿Qué criterio adoptaría usted y por qué?
10. "El criterio de Pareto para una elección social no produce un orden completo de opciones." Explique y comente esta afirmación.
11. ¿Cuáles son las ventajas de usar el criterio de costo-beneficio social en lugar del criterio de Pareto para realizar elecciones sociales?
12. Explique las complicaciones que se originan en el análisis de costo-beneficio social debido al supuesto de equilibrio parcial y de utilidades no lineales.
13. Considere una organización que le sea familiar e identifique cinco diferentes tipos de agentes contratantes en la organización. Identifique el criterio de eficiencia usado por cada agente para decidir si su participación en la organización ha tenido éxito.
14. "Es más fácil aplicar mecanismos de elección social que criterios de elección social." ¿Está usted de acuerdo? Explique por qué.
15. ¿Cuáles son las diferencias claves entre los mecanismos de precio y de votación? ¿Cuáles son, si las hay, las coincidencias entre ambos mecanismos?
16. ¿En qué consiste la paradoja de Arrow? Explíquela utilizando un ejemplo.
17. "Los resultados de todos los mecanismos de votación están sujetos a manipulación mediante las reglas y la agenda." ¿Está usted de acuerdo? Explique su respuesta.
18. ¿Es posible para una sociedad elegir sus normas mediante un mecanismo de precios o de mercado? Si es así, explique cómo funcionaría tal mecanismo.
19. "En el caso extremo de que no existan costos de transacción, la asignación de derechos de propiedad no tiene efectos sobre la asignación de recursos entre usos alternativos. Por lo tanto, las normas sólo pueden ser defendidas y comprendidas en el contexto de los costos de transacción." Explique.





11

La normalización contable

Las normas contables no son diferentes de otras clases de normas en la sociedad. Estas estimulan el comportamiento individual hacia alguna situación considerada deseable por algún criterio de elección social, o sirven de guía para la coordinación entre los individuos. Los beneficios y costos se distribuyen de forma desigual y pocas normas reciben apoyo de todos los individuos. No hay mecanismos para establecer normas que estén fuera del alcance de la manipulación por parte de los grupos interesados que las puedan capturar. La normalización de la contabilidad afecta no solamente la práctica de la contabilidad y de la auditoría sino también lo que se enseña en las clases de contabilidad. Es difícil determinar si los orígenes de la ola de normalización, que ha inundado el mundo contable a partir de la década de 1960, se encuentran en los computadores, en la educación de las generaciones anteriores de contadores, o en otra parte.

Las reglas y las decisiones económicas

Las normas contables son sólo un tipo de reglas. Las reglas se pueden considerar como restricciones para separar el comportamiento *permitido* del *prohibido*. Alternativamente nosotros podemos pensar en las reglas como un sistema de premios y castigos establecidos de acuerdo a una elección de una acción. Nuestra elección de la perspectiva basada en las reglas determina la distinción entre comportamiento voluntario y obligatorio en presencia de normas contables.

Las reglas como restricciones

Las reglas definen un conjunto factible de acciones. Lo que no es permitido por las reglas no se puede considerar como una alternativa factible. Si el método contable UEPS no es permitido por las reglas,

la contabilidad de inventarios debe restringirse a los métodos que no son UEPS. La ética social dispone que las reglas legítimas de una sociedad deban ser cumplidas por todos y esta consideración ética previene a los individuos de considerar opciones que violen las reglas.

Las reglas como funciones de pago

Si las reglas son vistas en términos de la ética económica privada, en cambio de la ética social, no aparecen como restricciones al conjunto de oportunidades de los individuos, sino como funciones de pago o de costo. La violación de las reglas implica un costo. Por lo tanto, una decisión económica implica elegir una alternativa que provea un beneficio neto máximo, tras reconocer el costo de la violación de la regla. Dentro de esta estructura las reglas no excluyen ninguna alternativa del conjunto factible. Estas simplemente hacen que algunas alternativas sean más o menos atractivas que otras, al estar asociada a ellas una recompensa o un costo. Un costo suficientemente grande por la violación de la regla induce a todos los agentes a evitar las alternativas proscritas, lo cual finalmente produce el mismo efecto como *si* estas alternativas fueran excluidas del conjunto factible de acciones.

El análisis económico de la ley procede del supuesto de que las leyes alteran los pagos asociados con los diferentes cursos de acción. Por ejemplo, la ley no prohíbe el asesinato. Si alguien comete un asesinato, la ley especifica que ciertas consecuencias probablemente se derivarán de este hecho. En términos económicos, el problema de la legislación consiste en analizar las consecuencias de los diferentes esquemas para la penalización del comportamiento y seleccionar el esquema que produzca el modelo más deseable de comportamiento para los agentes racionales que están sujetos a estos esquemas. Los economistas sólo pueden identificar la clase de comportamiento que la gente asumirá bajo los diferentes esquemas de penalización. Saber cuál de todos los posibles modelos de comportamiento es el preferido por la sociedad es un juicio de valor que está fuera del alcance de la economía.

Los esquemas de penalización se componen de dos partes; una parte se legisla directamente, la otra no. La ley define la pena por las violaciones, condicionada a que la violación sea establecida. Debido a las incertidumbres inherentes al sistema judicial y de cumplimiento de la ley, algunos culpables quedan libres y algunos inocentes son culpados. La recompensa o el castigo esperado que está asociado con cada curso de acción depende no solamente de la ley sino también del sistema

judicial y de cumplimiento de la ley. Ambos afectan las elecciones hechas por los individuos.

Desde el punto de vista de un individuo, la incertidumbre por el cumplimiento de la ley y el procesamiento judicial hace que cada curso de acción aparezca como un conjunto de riesgos y rendimientos. Las posibilidades de ser procesado y declarado culpable de una violación y la magnitud de la pena especificada por la ley para aquellos encontrados culpables varían según la violación. Las reglas son importantes para una persona sólo en el sentido en que éstas alteran el conjunto de riesgos y recompensas asociadas a las diferentes acciones, y no en el sentido en que éstas excluyan algunas acciones de ser consideradas totalmente.

La intromisión de la economía en la ética social puede ofender a algunos. La sociedad podría mejorar si los individuos consideraran las leyes y las reglas como prohibiciones absolutas y no como costos y beneficios asociados con sus actos. En economía, las prohibiciones absolutas significan que el costo de la violación es muy elevado. Debido a las incertidumbres en el cumplimiento de la ley y el procesamiento judicial, no puede ser socialmente deseable imponer elevados costos a aquellos pocos que son cogidos en la red diseñada para el cumplimiento de la ley. A no ser que la forma de hacer cumplir la ley sea perfecta y automática, la imposición de penas muy altas a los violadores induce a aquellos a quienes se les imputan cargos por una violación a gastar más recursos en su defensa.

El comportamiento voluntario y obligatorio

Una elección entre métodos contables es denominada obligatoria, si a esta elección le sigue la emisión de una regla o norma por parte de una autoridad, como la FASB o la SEC. De otro modo es llamada voluntaria. La distinción entre comportamiento voluntario y obligatorio no tiene fundamento económico. Analizaremos este problema general antes de regresar a su relevancia para las normas y la práctica contable.

Cuando a una persona se le previene de elegir un acto mediante una restricción legal, la elección se llama *involuntaria* o impuesta por la ley, en el sentido de que ante la ausencia de la ley, la persona hubiese elegido una acción diferente. En economía, las leyes y las reglas son vistas como incentivos y costos y la distinción entre comportamiento voluntario e involuntario es poco útil. Consideremos un sencillo ejemplo de la toma de decisiones económicas. Cierto día usted encuentra que el precio de los huevos ha aumentado, mientras el precio de la leche ha

permanecido invariable desde su última visita a la tienda. Dados los nuevos precios, su incapacidad para alterar éstos de una forma significativa y un presupuesto fijo, usted puede decidir comprar más leche y menos huevos. Su gusto por los huevos y la leche, combinado con el cambio en su entorno económico (precios), le induce a que altere sus acciones.

Segundo, considere un cambio en el límite legal de la velocidad para conducir de 60 a 55 millas por hora. La nueva ley no hace imposible conducir a más de 60 millas por hora; simplemente lo hace más costoso, dependiendo de los esfuerzos de hacer cumplir la ley (patrullas policíacas, equipo de radar, etc.), del sistema judicial y de las multas. Dada su incapacidad para modificar la ley de una manera significativa y considerando la nueva relación costo-beneficio, usted debería inclinarse a conducir más lentamente. Conducir más rápidamente puede no valer la pena dados los costos adicionales.

¿Cuál es la diferencia entre estos dos ejemplos? Como el cambio de precio de los huevos está fuera del control inmediato del agente y teniendo en cuenta que el agente está guiado por sus preferencias personales, puede decirse que este cambio ha forzado u obligado al agente a alterar sus decisiones de compra de alimentos. En este sentido, no sólo el cambio de la velocidad en carretera es obligatorio, sino que todas las acciones económicas guiadas por deseos y por el entorno son obligatorias y ninguna es voluntaria.

Sin embargo, la ausencia de libre albedrío es ofensiva para nuestra propia imagen. Podemos definir la decisión de compra de alimentos como voluntaria, en el sentido de que el consumo de leche y de huevos es elegido libre y voluntariamente, antes y después del cambio en los precios, y la preferencia no es más que una expresión de la propia voluntad. El mismo argumento se aplica igualmente bien a la elección de la velocidad de conducir. Desde este punto de vista, todo el comportamiento humano es voluntario y nada es obligatorio.

Afortunadamente para el análisis económico la clasificación del comportamiento como voluntario u obligatorio es irrelevante. En el contexto económico, los términos *voluntario* y *obligatorio* son meros mecanismos retóricos o respuestas emocionales, que implican juicios de valor. Aquellos que se benefician del aumento del precio de los huevos pueden hallar ventajoso argumentar que el consumidor sigue haciendo una elección voluntaria, aun después del aumento del precio. Aquellos que se sienten perjudicados por la reducción del límite de velocidad (p.e., los camioneros) pueden declarar la nueva ley como coercitiva. En el debate público entre

intereses opuestos, las categorizaciones entre *voluntario* y *obligatorio* pueden ser armas convenientes para atacar a los adversarios. Éstas poco contribuyen al análisis científico.

Las normas contables, así como otras reglas y leyes, alteran los costos y beneficios de los diferentes cursos de acción. Las categorías de *voluntario* y *obligatorio* se usan frecuentemente en los contextos contables, pero su uso aparta la atención de la naturaleza económica de las elecciones contables. Si un cambio en la política de capitalización de intereses de la empresa, acogiéndose a la *Declaración No. 34* de la FASB, es denominado involuntario u obligatorio, ¿no deberíamos también llamar obligatorio el cambio a UEPS durante períodos de alta inflación? Si la imposición externa es la esencia del cambio obligatorio, la FASB o la SEC no son factores más externos de lo que es la inflación. Quizás la esencia del cambio obligatorio es que ayuda a evitar las consecuencias por no responder a los cambios de las normas contables, como a una evaluación de auditoría. Entonces las decisiones acerca del UEPS también se podrían clasificar como obligatorias, debido a que el costo de no usar UEPS en un entorno de inflación debe pagarse al recaudador de impuestos en efectivo.

Es tentador argumentar que las normas contables imponen altos costos a sus violadores, con tal certeza que, en la práctica, las normas son restricciones al conjunto factible de elecciones contables. Sin embargo, son pocas las normas que parecen ser obligatorias en este sentido. Esto se ha demostrado con los ajustes que las empresas han hecho como respuesta a la *Declaración No. 2* (en la cual los costos son clasificados como investigación y desarrollo, y la investigación interna frente a la contratada por fuera), la *Declaración No. 13* (rediseño de los contratos de arrendamiento) y las *Declaraciones Nos. 8 y 52* (protección por el riesgo del comercio exterior).

Clasificar como obligatorios los cambios contables inducidos por la norma ofusca la naturaleza económica de las decisiones contables. Sería más fructífero examinar simplemente los efectos de las normas sobre el comportamiento de las empresas y los agentes.

La economía de las reglas y las normas

¿Por qué tener reglas y normas? ¿Por qué no ser libres para hacer lo que deseamos? ¿Cuáles son las consecuencias de operar bajo reglas? La normalización es ampliamente practicada en todos los sistemas económicos. Hace milenios, las piezas de oro se fundieron en piezas circulares normalizadas para que sirvieran como medio de cambio. Todos los tomacorrientes de 110 voltios sirven para el mismo adaptador. Los apetitos

varían, pero las sopas enlatadas que pueden ser compradas en los supermercados son sólo de dos o tres tamaños. Hay centenares de organismos dedicados al establecimiento de normas en Estados Unidos y miles en todo el mundo. ¿Por qué la normalización es tan común?

Los beneficios de las normas

Las normas ahorran costos de transacción y de búsqueda. Sin tales costos, podría ser óptimo usar una lámpara incandescente de 156 vatios en mi sala o una lámpara fluorescente de 62 vatios en mi estudio. Sin embargo, el costo de manufactura, distribución y menudeo aumenta con el número de diferentes tamaños y tipos. Restringir nuestra elección a lámparas de 25, 40, 60, 100 y 250 vatios supone el beneficio de un precio más bajo, al cual los tamaños más pequeños pueden ser producidos y vendidos. En consecuencia, la normalización es ampliamente practicada en la industria manufacturera y de la construcción.

La normalización no solamente se aplica a productos físicos, sino también a procedimientos, información y noticias. El formato normalizado de un periódico facilita a sus lectores localizar las diferentes secciones de interés para ellos: los cuadros de cotizaciones de acciones, las tasas de cambio y los artículos de opinión. Es más barato cobrar una única tarifa en el bus, que no esté relacionada con la distancia recorrida.

Los costos de las normas

Aunque los beneficios de la normalización son compartidos por todos, sus costos deben ser asumidos por aquellas personas cuya opinión preferida no es elegida como la norma. La normalización de las lámparas eléctricas en cinco tamaños aumenta el costo de los tamaños no normalizados. Aquellos que no son adecuadamente compensados por aceptar una solución "subóptima" a sus problemas se oponen a la normalización.

La normalización afecta la innovación. Los ahorros económicos de la normalización atraen más esfuerzos de desarrollo en áreas dentro de los límites definidos por las normas y ayudan a acelerar la innovación dentro de estos límites. Contrariamente, la normalización aumenta los costos y desalienta la innovación radical por fuera de los límites normalizados. Un buen ejemplo del conflicto entre la normalización y la innovación es la persistencia del ineficiente teclado QWERTY de las máquinas de escribir para escritura romana. Configuraciones de teclados más eficientes, como el DVORAK, están disponibles ahora, pero el QWERTY normalizado está tan arraigado que es difícil reemplazarlo fácilmente.

La distribución y la equidad

Los efectos inmediatos de la distribución de la normalización pueden no ser equitativos. Aquellos agentes cuyos productos o prácticas comunes son similares o parecidos a las normas recientemente adoptadas son favorecidos, mientras que los otros asumen los costos de ajustar sus productos o prácticas a las nuevas normas. Los agentes ejercen presión para obtener normas, de tal manera que sus propios costos de ajuste sean minimizados.

Las normas de calidad especifican el nivel mínimo aceptable de calidad. Por ejemplo, el Underwriters Laboratories emite normas para electrodomésticos y el AICPA para la contabilidad. La norma óptima, desde el punto de vista de cada productor, es igual a la calidad de su producto, porque tal norma maximiza la diferencia positiva entre la calidad promedio de los productos que reconocen la norma y la calidad de su producto.

El ajustes a las nuevas normas

La introducción de normas induce a los agentes a ajustar su comportamiento. Ignorar este ajuste implica una sobrestimación de sus efectos. Las ganancias inesperadas, provenientes de la nueva norma, se reducen tan pronto como los otros agentes cambian su comportamiento. Análogamente, las pérdidas inesperadas impulsan a los agentes a buscar nuevos caminos para evitar los perjuicios infligidos por una nueva norma. Las predicciones sobre ganancias inesperadas perpetuas o consecuencias catastróficas, de las que frecuentemente se habla en los debates sobre normas contables, raramente suceden.

Los ajustes al cambio no son ni rápidos ni de bajo costo. Los agentes necesitan tiempo para conocer el nuevo entorno y para buscar y seleccionar nuevas reglas mediante la práctica. Cambios frecuentes en las normas imponen los respectivos costos de ajuste. Una vez que los agentes han ajustado su comportamiento al nuevo entorno, no consideran favorable un movimiento para alterar el statu quo. Por lo tanto, no es sorprendente que los administradores se opongan prácticamente a todas las propuestas de nuevas normas contables.

Las teorías económicas de las normas

Cada conjunto de consecuencias de la normalización establece las bases para una teoría económica de la normalización. Las normas, en pocas palabras, pueden ser consideradas como un medio para limitar la competencia o como un medio para proveer a gran escala bienes públicos

a todo el conjunto de la industria. ¿Cuáles son estas teorías y hasta dónde son aplicables a las normas contables?

El monopolio y los límites a la competencia

Los organismos que establecen las normas pueden limitar la competencia de dos modos diferentes. Primero, independientemente de las normas específicas que escojan, tales organismos desarrollan foros que pueden utilizarse para conspirar sobre la restricción del comercio en la industria. Los contadores públicos, que desempeñan un importante papel en el establecimiento de normas, podrían utilizar la Accounting Principles Board (APB) o el Committee on Accounting Procedure para este propósito. Independientemente, su asociación profesional, la AICPA, provee un foro más conveniente para la colusión con el fin de restringir el comercio en la industria de la auditoría. Varias disposiciones del *Código de Ética* de la AICPA limitan la competencia mediante restricciones sobre la publicidad y la consecución de clientes y empleados de la competencia. Varias de estas disposiciones fueron derogadas por presión de la Federal Trade Commission y del Departamento de Justicia de Estados Unidos. La FASB, constituida por elementos más diversos, no es apropiada para este propósito.

Segundo, las normas en sí mismas pueden estar concebidas para limitar la competencia. La principal amenaza a la estabilidad de un cartel, difícil de detectar, es ser engañado por sus propios miembros. El establecimiento de las normas para establecer los límites mínimo y máximo respecto a la calidad del producto es un intento, que no siempre tiene éxito, para reducir el costo del monitoreo, al eliminar una dimensión de la competencia que no está basada en el precio. La compatibilidad del producto y la alternatividad de las normas (p.e., las cintas para casete) tienen ese potencial anticompetitivo.

Las normas contables sobre revelación se han limitado al nivel mínimo de revelación y no especifican un nivel máximo. Por lo tanto, las normas de revelación están libres de ese potencial anticompetitivo por esta razón. Sin embargo, el énfasis sobre la uniformidad y la comparabilidad de los métodos contables es similar a la alternatividad de las normas en la industria manufacturera. Debemos evaluar su efecto anticompetitivo en el mercado de capitales, porque éstas pueden impedir que empresas individuales traten de desarrollar métodos para elaborar informes financieros que los inversionistas pueden hallar más atractivos que las normas existentes.

La provisión de bienes públicos

La compatibilidad de productos y la alternatividad de normas son bienes públicos puros, porque: 1. cualquiera puede usar la norma sin reducir la oportunidad para que otros la usen y 2. nadie puede ser excluido de la utilización de las normas. La mayoría de las normas de medición contable y de revelación son bienes públicos. Su promulgación y cumplimiento promueven el bienestar social, al reducir los recursos que se deberían gastar en los lectores de los informes financieros para comprender tales datos. Este bien público se produce mediante la coordinación social de las elecciones hechas en las empresas individuales.

Por el bien de la coordinación, los estados deben elegir si los conductores en la vía deben mantener la derecha o la izquierda. Las normas contables para la medición y la revelación implican elecciones más complejas entre las diferentes opciones, cuyos costos y beneficios para los diversos agentes no son idénticos ni evidentemente conocidos. Mientras que la coordinación es uno de estos elementos importantes, la normalización contable no es un simple juego de coordinación puro, como lo plantea Hardin.¹ Establecer normas contables también requiere hacer juicios acerca de su eficiencia relativa.

Las normas contables

Edey y Baxter identifican cuatro tipos de normas contables: 1. las normas para la revelación y explicación de las políticas contables; 2. las normas para la uniformidad del formato y presentación de los estados financieros; 3. las normas para la revelación de hechos específicos e incertidumbres y 4. las normas para la medición contable.²

El primer tipo de norma es una norma del más alto nivel. Esta concierne a la *revelación* de lo que los contables hacen. Los otros tres tipos están relacionados con lo que los contables *hacen* para la preparación de los informes financieros. La diferencia que existe entre el primer tipo y los otros tres es análoga a la diferencia que existe entre las normas para *clasificar la comida enlatada* y las normas para la *comida enlatada* propiamente. Las normas de alto nivel son más fáciles de defender. Aun si no hay un acuerdo sobre las normas para el contenido, sería posible defender

1 Russel Hardin, *Collective Action* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press for Resources for the Future, 1982).

2 H. C. Edey, "Accounting Standards in the British Isles," en W. Baxter y S. Davidson, eds. *Studies in Accounting* 3a ed. (Londres: Institute of Chartered Accountants of England and Wales, 1977), p. 294; y William T. Baxter, "Accounting Standards – Boon or Curse?" *Accounting and Business Research* (Invierno 1981), pp. 3-10.

las normas para la clasificación. Las normas sobre revelación y explicación de las políticas contables han tenido menos controversia, que aquellas que tratan propiamente sobre las políticas contables, como se evidencia en la historia de la contabilidad para los descuentos tributarios por concepto de inversiones, la depreciación, el inventario, los desembolsos para la exploración de petróleo y gas y las compensaciones en acciones para los empleados.

El cumplimiento de las normas

Las normas útiles en sí mismas deben hacerse cumplir, implícita o explícitamente. Esto tiene poco efecto, si no podemos saber, antes o después de un evento, si una empresa cumplió una norma. Dos intentos hechos por la SEC ilustran el punto. La SEC animó a algunas empresas pertenecientes a la industria del petróleo y del gas a revelar sus provisiones de ganancias y sus reservas en el subsuelo, asegurándoles protección por medio de una regla de puerto seguro, tratando de superar los temores de los administradores de ser responsabilizados por estimaciones y pronósticos incorrectos. Ambos experimentos fallaron, porque los administradores no tuvieron incentivos para publicar algunas cifras significativas y los investigadores no tuvieron manera de valorar su exactitud.

El argumento de mercado

En un mundo sin normas contables, cada empresa podría llegar mediante negociaciones entre los participantes a un sistema contable y de información diseñado a la medida del cliente. Algunos conflictos entre los agentes se resolverían mediante negociaciones directas y, cuando estas no fueren factibles, mediante el funcionamiento de mercados para los recursos que los agentes aportan y reciben de la empresa. Por ejemplo, si los inversionistas desean datos contables ajustados a la inflación, los administradores tendrían el incentivo para proveerlos, en tanto que el valor de los datos para los inversionistas exceda el costo de preparar los datos y los administradores sean los productores de más bajo costo de los datos. Para las empresas que eligen proveer tales datos, los inversionistas estarían dispuestos a pagar un precio más alto de la acción (igual al costo ahorrado para los inversionistas por no tener que producir los datos o no tener que comprarlos a otros proveedores). Esto reduciría los costos de capital de las empresas y les daría a los administradores una mayor compensación. La escasez de empresas dispuestas a hallar el supuesto inversionista demandante de estos datos sugiere que tal demanda

no existe y, por lo tanto, exigir a las empresas abiertas producir y distribuir tales datos es un desperdicio de recursos de las empresas. Las normas sólo benefician a quienes derivan su modo de vida de su establecimiento, publicación y cumplimiento. De acuerdo con este argumento, las mejores normas contables no son normas contables.

Este argumento de mercado puede ser aplicado tanto a los tres niveles más bajos de normas contables como a las normas contables de más alto nivel, que tratan sobre la revelación de la política contable. Si los inversionistas desean lanzar los datos en el mercado de valores, no hay una razón social para prohibirles que lo hagan mediante las normas contables socialmente determinadas.

Una variación especial del argumento de mercado es que la ley vigente, al relacionar los derechos de los accionistas a votar y recibir unos ingresos residuales e informes financieros, restringe innecesariamente las elecciones contables de la empresa e induce a una asignación ineficiente de los recursos. La ley de los derechos de propiedad corporativos puede ser redefinida para separar el derecho a los informes contables de otros derechos de los accionistas, haciendo una asignación más eficiente de los recursos. Entonces, la empresa sólo produciría la información que puede ser vendida rentablemente a los compradores privados.

El argumento de la falla del mercado

De acuerdo con este argumento, las normas contables deben ser determinadas socialmente y deben hacerse cumplir mediante el uso de sanciones y penas cuando son infringidas. Esto proveerá información adecuada y correcta acerca de la empresa a los diferentes agentes en cargos no administrativos, habilitándolos para tomar decisiones eficientes. A los mercados no se les puede confiar en que aseguren que cada empresa obtendrá un sistema contable eficiente, mediante la negociación directa entre sus propios agentes participantes. Los administradores tienen demasiado poder y control sobre el sistema contable y a menos que este control esté restringido por normas socialmente determinadas, se escogerían métodos contables ineficientes. Los inversionistas y otros agentes tienen poco control efectivo sobre el comportamiento de los administradores, quienes escogen sistemas contables, para alcanzar sus propios intereses. Sólo hasta que se emitieron normas contables para exigir a las empresas abiertas que revelaran datos contables ajustados a la inflación, éstas no hicieron tales revelaciones. Esta ausencia de revelación es un ejemplo del fracaso de las fuerzas del mercado para crear sistemas eficientes.

Continuando con el argumento, pueden establecerse normas eficientes, por un cuerpo de expertos, apoyados por consejos competentes. Un mecanismo institucional apropiado puede identificar adecuadamente las consecuencias de normas alternativas y puede identificar las opciones socialmente eficientes sobre la base de criterios externos, como la relevancia, verificabilidad, comprensibilidad, oportunidad y neutralidad.

Una síntesis

¿Cuál debe ser el papel de los mecanismos de mercado y de votación en la determinación de los métodos contables? Los mecanismos de votación son elecciones naturales cuando una sola opción debe ser necesariamente escogida por la sociedad. Sin embargo, la selección de un solo método contable para todas las empresas no es *necesaria*. No es obvio que el uso de un solo método de depreciación por parte de todas las empresas sea mejor que el uso de dos o más métodos. Quizás los mercados también puedan ayudar a determinar los métodos contables.

El establecimiento de normas eficientes socialmente es una tarea exigente para una institución centralizada. Ésta tiene que ser diseñada para tener una probabilidad razonable de que su producción esté cerca al óptimo social. Un mecanismo de planificación centralizado debe recoger datos acerca de la relación costo-beneficio y de las preferencias de los agentes, así como inducirlos a revelar información completamente verdadera, sin comprometerse en comportamientos estratégicos. Ésta es una tarea inalcanzable. La normalización de los métodos contables que busca la exclusión los mecanismos basados en el mercado no ofrece ninguna panacea.

Una completa confianza en los mercados para determinar los métodos contables es igualmente imposible. A pesar de la concepción popular de los mercados como un lugar donde reina la libertad, todos los mercados requieren un sistema para hacer cumplir las reglas o leyes que definen los derechos de propiedad que van a ser intercambiados en los mercados, así como para el establecimiento de las transacciones. Puesto que sólo un sencillo conjunto de reglas puede gobernar las transacciones en un mercado ordenado, las reglas de un mercado deben ser definidas mediante los mecanismos de votación, si éstas van a ser democráticas. Las reglas de la organización distinguen un mercado de la anarquía.

El que sea posible crear un mercado para un recurso no significa que tal mercado existirá. Ni funcionará perfectamente sólo porque exista. Para que el mercado pueda existir, los costos de llevar a cabo las transacciones en un mercado deben ser superados por las ganancias hechas

al comerciar. Estos costos deben ser suficientemente pequeños para que el mercado se aproxime a la perfección. El argumento de mercado citado anteriormente incurre en dos saltos lógicos: 1. la existencia de un mercado de factores es posible; por consiguiente debe existir bajo cualquier nivel de costos de transacción; y 2. si un mercado existe, nosotros podemos suponer que su resultado será el mismo como si el costo de realizar las transacciones en el mercado fuera cero.

En presencia de costos de transacción de mercado, es posible para las normas contables mejorar el bienestar social. Debido a las imperfecciones en las propiedades de los mecanismos de votación, no todas las normas serán mejoras a las soluciones derivadas de los mercados imperfectos. El rechazo de argumentos extremos a favor y en contra de las normas nos deja en medio de una amplia discusión. La deseabilidad relativa de las normas y soluciones de mercado para los problemas contables específicos debe resolverse tema por tema.

Las instituciones para el establecimiento de normas contables

Como lo discutimos en el capítulo precedente, los criterios para la eficiencia social son débiles e incompletos en la teoría y difíciles de aplicar en la práctica, porque diferentes personas saben diferentes cosas, ellos no necesariamente están de acuerdo en lo que saben y no necesariamente revelan verdaderamente lo que saben. Las instituciones intentan prevenir este problema haciendo énfasis en los *procedimientos* para la toma de decisiones.

Modelos de instituciones sociales

Los mecanismos de elección social pueden ser clasificados en seis categorías: el derecho consuetudinario, el mercado, el referéndum, el legislativo, el judicial y los mecanismos burocráticos. En la práctica, se combinan los elementos de dos más de estos sistemas para diseñar una institución social. La mayoría de estos han tenido un papel en la contabilidad.

El derecho consuetudinario o el mecanismo usual para la toma de decisiones sociales es el extremo de la descentralización. Es también lento. No es efectivo en la realización de las elecciones entre alternativas técnicas no entendidas por personas no profesionales. El texto de contabilidad de Pacioli podría ser visto como una regla del derecho consuetudinario contable. Las sociedades que no tienen empresas de propiedad del público funcionan adecuadamente con este sistema. La introducción de organizaciones más complejas, como las grandes empresas abiertas,

imponen requerimientos a los sistemas contables que no se pueden encontrar fácilmente mediante la aproximación del derecho consuetudinario.

Los mercados pueden proveer soluciones eficientes a los problemas de producción y distribución de los bienes privados. Las normas para el intercambio de bienes definen las reglas de juego por medio de las cuales se gobiernan los mercados. Como reglas de juego, las normas productivas son bienes públicos debido a que todos los agentes pueden tener participación de sus beneficios una vez que son introducidas. Es posible tener dos o más mercados operados por diferentes reglas compitiendo entre sí. Varias bolsas de valores de Estados Unidos compiten de esta manera. Estos conjuntos alternativos de reglas son bienes públicos y no puede existir un mercado para éstos. La elección de reglas o normas se hace mediante otros mecanismos de elección social. Las actuales normas contables dejan muchos aspectos de la información financiera a discreción de aquellos que preparan, auditan, o leen los estados financieros. Si un organismo que establece normas utilizó evidencia acerca de las elecciones hechas por las entidades que emiten informes al tomar decisiones, podría decirse que ha utilizado el mecanismo de mercado.

En un referendo, los votantes hablan por ellos mismos. Los referendos son efectivos cuando se pueden establecer de manera simple alternativas, de tal manera que sean rápidamente entendidas por los electores, como la limitación de los miembros del parlamento a cuatro períodos de elección. Cuando la formulación de alternativas en sí misma se torna importante, o cuando las consecuencias de alternativas complejas técnicamente no son fácilmente comprendidas por los electores, la votación directa no es efectiva como una institución de elección social. La naturaleza técnica de la contabilidad excluye el uso de los referendos para establecer normas contables.

Los grupos de constituyentes seleccionan o eligen sus representantes para que hablen en su nombre en las legislaturas. Una legislatura actúa sólo si puede estar de acuerdo en algo según sus reglas de orden. Si, por ejemplo, no se puede reunir el apoyo mayoritario para alguna de las propuestas planteadas y las reglas de orden de la legislatura exigen un apoyo mayoritario para pasar una iniciativa, ninguna iniciativa pasa. El debate en los cuerpos legislativos está frecuentemente parcializado, debido a que se espera que los representantes, como lo hacen, actúen en favor de los intereses de sus electores. Los intentos para proteger su propio territorio son considerados éticos en los arreglos legislativos. Algunos elementos de la estructura legislativa caracterizan la manera

como fue constituida y como funciona en Estados Unidos la Accounting Principles Board (1959-73).

El poder judicial es diferente del poder legislativo. Se espera que los jueces escuchen los argumentos de las partes y decidan entonces imparcialmente con base en la ley y la equidad. Al contrario de los legisladores, no se supone que los jueces tengan un interés partidario en los problemas presentados ante ellos. También, a diferencia del sistema legislativo, ellos no pueden simplemente estar de acuerdo en no hacer nada. Ellos deben decidir de una manera u otra frente a los problemas presentados ante ellos.

Los mecanismos judiciales y legislativos están acompañados frecuentemente por un apoyo burocrático. Algunos mecanismos de establecimiento de normas son completamente burocráticos. La FASB, por ejemplo, combina elementos de los mecanismos burocráticos y judiciales. Las burocracias afrontan el difícil problema del control. Frecuentemente, éstas están motivadas a maximizar su desempeño, el cual es medido e informado. Ante la carencia de datos de desempeño de algún tipo, las burocracias pueden malgastar los recursos. Sin embargo, la definición de criterios de desempeño (p.e., el número de normas emitidas) casi siempre es nociva, si acaso no es lo peor, porque las burocracias pueden ser inducidas a alcanzar tales criterios independientemente del efecto de sus acciones sobre el bienestar social.

La fuerza de las normas

En tanto nos movemos del derecho consuetudinario hacia los mecanismos burocráticos, pocas personas se vincularán directamente en la toma de decisiones, y una parte mayor del poder de una organización, sea gubernamental o privada, se dedicará a hacer cumplir las decisiones. La vinculación de pocas personas en el proceso hace posible moverse más rápida y decididamente para cambiar las normas. Por ejemplo, es posible para la SEC emitir una norma sobre un problema contable en cuestión de días, mientras a la FASB le podría tomar meses, si acaso no son años, para llegar a una decisión. El tiempo más rápido de respuesta está asociado con una mayor probabilidad de cometer errores porque alguna consideración relevante puede escaparse de la atención del número limitado de personas que toman la decisión.

La efectividad de las normas depende de cómo estas son hechas, así de cómo éstas se hacen cumplir. En un extremo del espectro, las normas se pueden hacer cumplir mediante una obligación social implícita

o profesional, conforme a las normas de la comunidad (como es frecuentemente el caso del derecho consuetudinario). En el otro extremo, una agencia puede ser autorizada para hacer cumplir las normas mediante una amenaza explícita de castigo para aquellos que fracasasen en adaptarse (como es el caso con los pronunciamientos de la SEC). El hacer cumplir las normas mediante agencias organizadas no produce necesariamente un resultado más deseable, lo cual se explica por dos razones. Primera, la amenaza de un castigo substancial induce a los infractores de normas a gastar más tiempo y recursos para ocultar y defender sus acciones. Se contratan más abogados para encontrar los vacíos en la redacción de las normas. Segunda, los torpes se retroalimentan del proceso de establecimiento de normas, impulsándolos a volverse más detallados y técnicos. Desde la década de los sesentas, ha habido una tendencia en Estados Unidos para hacer cumplir las normas mediante amenazas de sanciones más explícitas. El resultado de tal amenaza ha incrementado la emisión de normas más detalladas y técnicas.

La captura de las instituciones

El funcionamiento actual de las instituciones sociales no siempre coincide con la intención de quienes la concibieron originalmente. Aun cuando quienes elaboran las reglas pueden invitar y animar a todos los electores a participar en el proceso, sólo se puede esperar que lo hagan quienes se benefician suficientemente de esta participación. Para otros, puede no ser rentable económicamente participar en forma individual. Ellos pueden actuar colectivamente si: 1. los costos de organización son pequeños, 2. estos costos pueden ser cobrados a los beneficiarios y 3. alguien toma la iniciativa de conformar la organización. Cuando tal organización no tiene lugar, lo cual es frecuentemente el caso, las instituciones sociales son capturadas por grupos de interés que tienen confianza en éstas, más por defecto que por intención. En Estados Unidos, el Committee on Accounting Procedure y la APB eran los comités del AICPA. Durante los primeros años de vida de la FASB la mayoría de sus miembros debían ser profesionales en auditoría. La SEC hasta ahora no parece haber sido capturada por algún grupo con un interés contable individual.

Los efectos de las normas

En lugar de preparar un plato partiendo de cero, encontramos más eficiente utilizar algunos ingredientes comunes, parcialmente procesados. Igualmente, al construir una casa, es normalmente eficiente utilizar algunas

partes prefabricadas. Las normas contables son como las partes prefabricadas para la construcción de un conjunto de contratos. La existencia de las normas reduce el costo de búsqueda y negociación en el que los agentes participantes deben incurrir para llegar a contratos con base en acuerdos.

En los sistemas contables

La normalización de la contabilidad financiera hace posible diseñar conjuntos de contratos en unidades modulares. El sistema de módulos es más evidente en los informes externos donde los costos son relativamente altos. El Uniform Commercial Code y las diversas leyes laborales hacen un uso similar de módulos en los contratos entre compradores y vendedores, y entre empleados y empleadores, respectivamente. Es posible, e incluso necesario, para otros contratos, que los agentes negocien los contratos de uno en uno. Esto es especialmente válido para los contratos de los diferentes administradores en la empresa. Por consiguiente, han sido pocas las normas establecidas en tal área de la contabilidad.

En la educación contable

La normalización de la contabilidad afecta lo que se enseña en las clases de contabilidad y la manera como ésta se enseña. Como Baxter lo predijo, este efecto no necesariamente es perjudicial para la calidad de la educación contable, pero frecuentemente lo es:

[Las recomendaciones oficiales de la contabilidad] normalmente atraen al tipo de maestro más flojo, que encuentra más fácil recitar un credo oficial que preparar un argumento vigoroso. [...] Si se dispone de una respuesta oficial para un problema, ¿por qué un maestro debería agobiar a los que evalúa con otros enfoques? [...] De esta manera las recomendaciones tienden a hurtar de la educación de nuestros jóvenes su poder para enriquecerse y estimularse. [...] Sus mentes estarán menos dispuestas a resolver los nuevos problemas del mañana; y tal aptitud no es un mal indicador para juzgar una educación.³

La proliferación de normas contables en Estados Unidos, desde los años sesenta, ha conducido a un mayor énfasis sobre los pronunciamientos oficiales en los libros de texto de contabilidad. No hay otra razón para la elephantiasis que aflige los libros de texto de contabilidad intermedia.

³ William T. Baxter, "Recommendations on Accounting Theory," *The Accountant* (10 de Octubre de 1953), reimpresso en W.T. Baxter y S. Davidson, eds., *Studies in Accounting Theory* (Homewood, Ill.: Irwin, 1962), p. 423.

Las estipulaciones oficiales y autoritarias sobre el significado de los términos usados en contabilidad también tienden a establecer límites innecesarios sobre los matices más finos del significado que pueden explorarse en las aulas para entender un concepto, lo cual se opone a memorizar una definición. Kitchen señala a este respecto como:

Una imposición por parte de una autoridad no está libre de desventajas y entre éstas se encuentra principalmente el riesgo de que el pensamiento claro y original pueda inhibirse a tal grado que la definición autoritaria reciba la aceptación irreflexiva, hasta el punto que éstas definan una estampa oficial sobre algún dogma particular, o en cuanto éstas se apoyen en la simplificación excesiva y la ambigüedad.⁴

Estos efectos negativos de las normas sobre la educación no son inevitables, pero los profesores de contabilidad tienen que estar especialmente atentos para evitarlos.

En la profesión de auditoría

La normalización de la contabilidad facilita el trabajo de los auditores y reduce el papel del juicio del auditor en la certificación de los estados financieros. Entrenar a los auditores para desempeñar su tarea llega a ser más sencillo y menos costoso. La tendencia descendente en el precio de los servicios de auditoría puede ser un indicativo de este efecto. La normalización reemplaza el elemento de juicio en el trabajo de los auditores expertos por medio del conocimiento tecnológico. Puesto que toma largo tiempo desarrollar el juicio, esto puede aparecer como una ventaja. Sin embargo, en el largo plazo se reducirá el precio que otros agentes están dispuestos a pagar por los servicios de los auditores.

Resumen

Las reglas y normas contables pueden ser consideradas como incentivos para inducir a diversos agentes a comportarse de la manera esperada por los otros. Las normas, en sí mismas, no son buenas o malas. Cada una debe ser examinada por sus efectos sobre el bienestar de los diferentes agentes de la sociedad. Necesitamos sopesar las ventajas de establecer y hacer cumplir las normas frente a los costos y otras consecuencias que éstas le imponen a la sociedad.

⁴ J. Kitchen, "Costing Terminology," *Accounting Research* (Febrero de 1954), reimpresso en W.T. Baxter y S. Davidson, eds., *Studies in Accounting Theory* (Homewood, Ill.: Irwin, 1962), p. 399-413.

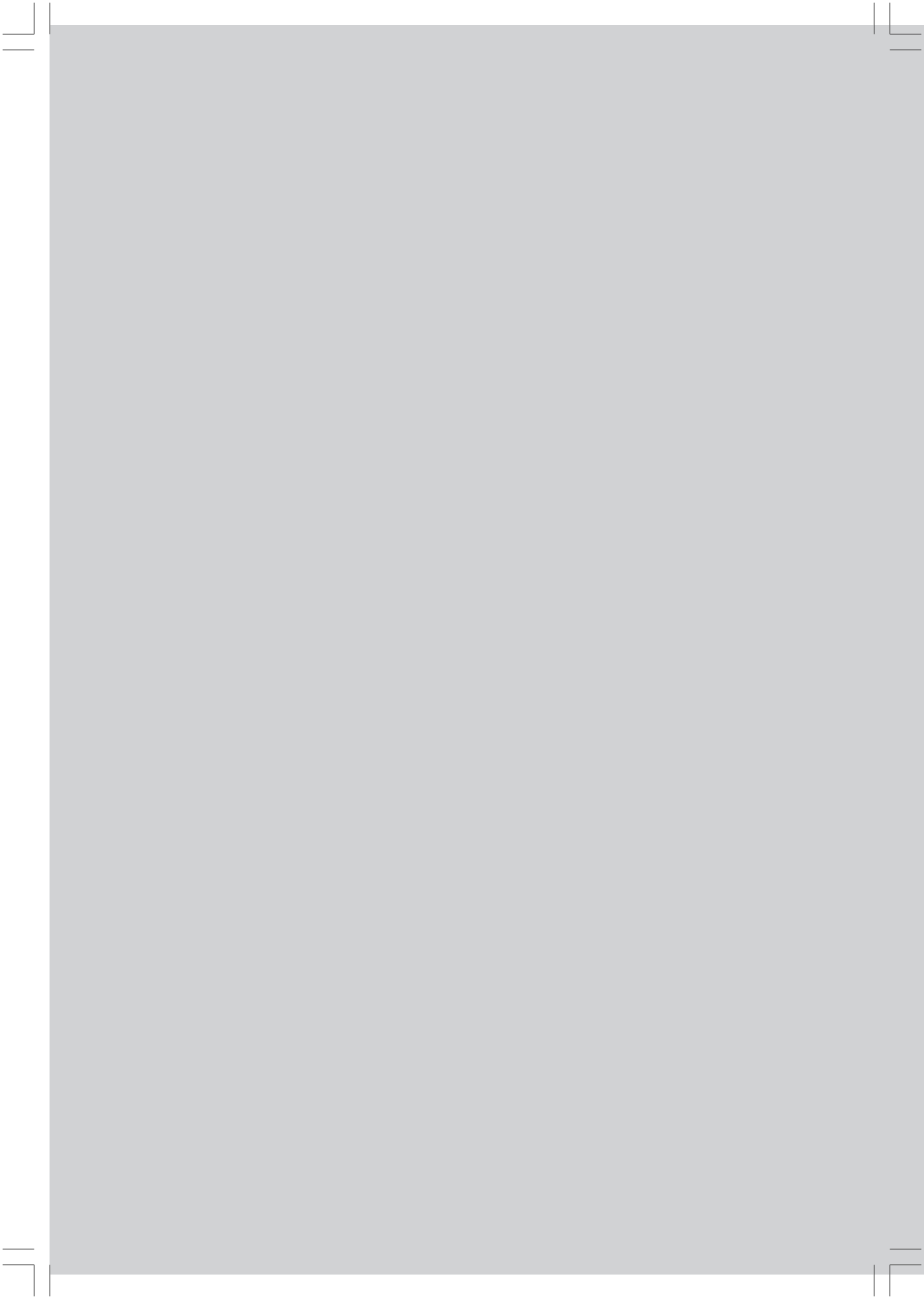
Lecturas adicionales

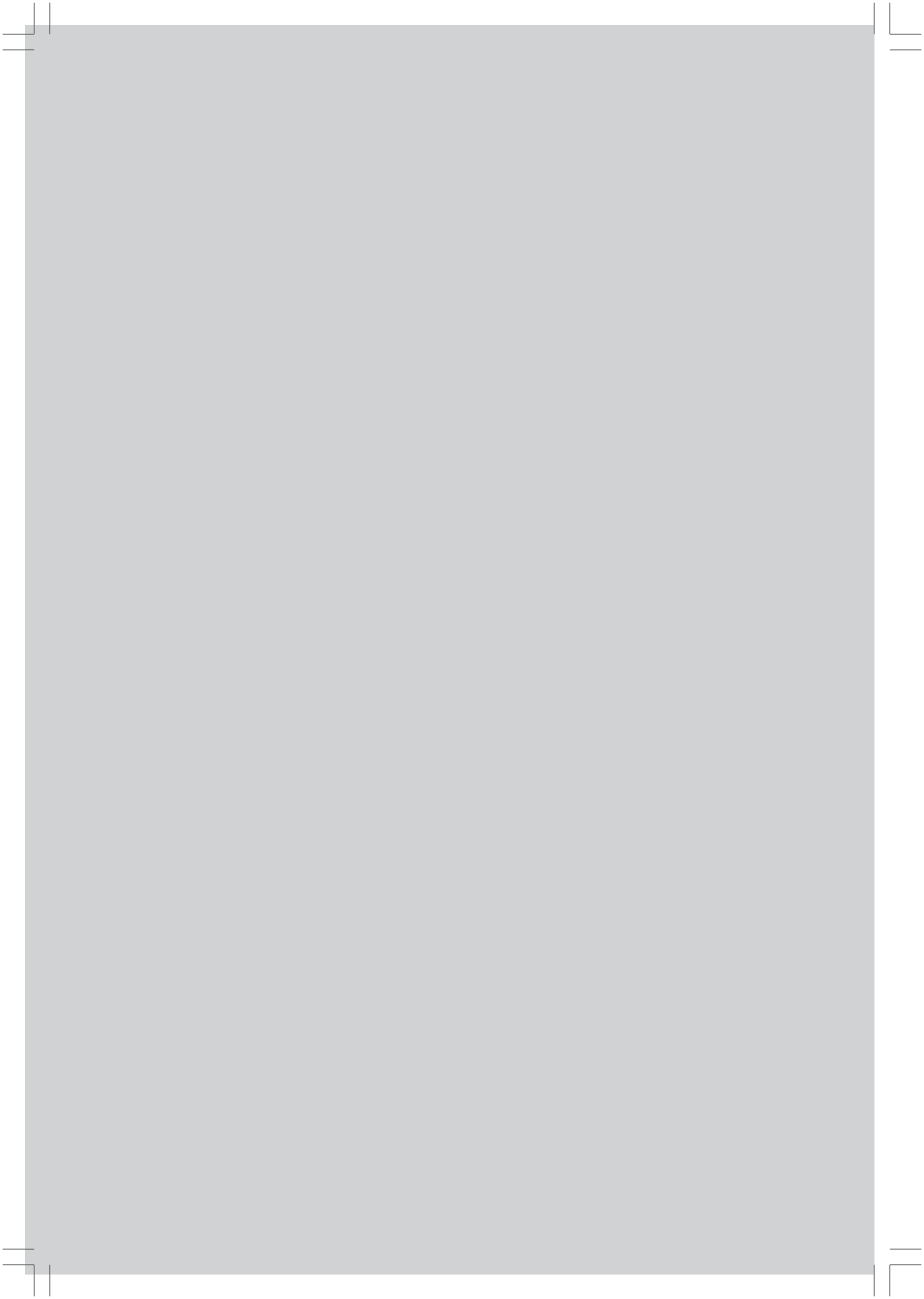
- Benston, George J. "The Value of SEC's Accounting Disclosures Requirements." *Accounting Review*, Vol. 44 (Julio 1969), pp. 515-532.
- Benston George J. *Corporate Financial Disclosure in the U.K. and the U.S.A.* D.C. Heath Limited, 1976.
- Cuccia, Andrew D., Karl Hackenbrack y Mark W. Nelson. "The Ability of Professional Standards to Mitigate Aggressive Reporting." *Accounting Review*, Vol. 70, No. 2 (Abril 1995), pp. 227-248.
- Kripke Homer. "The SEC, the Accountants, Some Myths and Some Realities." *The New York University Law Review*, Vol. 45 (Diciembre 1970), pp. 1151-1205.
- Leftwich, Richard. "Market Failure Fallacies and Accounting Information." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 2, No. 3 (Diciembre 1980), pp. 193-211.
- Manne, Henry G., ed. *Economic Policy and Regulation of Corporate Securities*. Washington: American Enterprise Institute, 1969, pp. 23-79.
- Manne, Henry G. "Economic Aspects of Required Disclosure under Federal Securities Laws." En *Wall Street in Transition: The Emerging System and its Impact on the Economy: The Charles C. Moskowitz Lectures*, New York: New York University Press, 1974, pp. 21-110.
- Moonitz, Maurice. *Obtaining Agreement on Standards in the Accounting Profession, Studies in Accounting Research N° 8*. American Accounting Association, 1974.
- Pacioli, Luca. *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni e Proportionalita*. Reproducido y traducido por John B. Geijsbeek en *Ancient Double Entry Bookkeeping*. Houston, Scholars Book Co., 1974.
- Spulbur, D. *Regulations and Markets*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989.
- Stamp, Edward y Christopher Marley. *Accounting Principles and the City Code: The Case for Reform*. London: Butterworth, 1970.
- Stigler, George J. "Public Regulations of Securities Markets." *The Journal of Business*, Vol. 37 (Abril 1964), pp.117-142.
- Sunder, Shyam. "Why is FASB Issuing so Many Accounting Standards?" *The Wall Street Journal* (27 Abril 1981), p. 24.
- Sunder, Shyam. "Political Economy of Accounting Standards." *Journal of Accounting Literature*, Vol. 7 (1988), pp. 31-41.
- Watson, Henry. "The Economics of Standards Organizations." University of Chicago, Working Paper, Noviembre, 1980.
- Wong, Jilnaught. "Economic Incentives for the Voluntary Disclosures of Current Cost Financial Statements." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 10, No. 2 (Abril 1988), pp.151-167.
- Zeff, Stephen A. *Forging Accounting Principles in Five Countries: A History and Analysis of Trends*. Champaign, Ill.: Stipes Publishing Co., 1972.

Ejercicios y problemas

1. ¿Qué papel desempeñan las normas en la sociedad? Explique mediante tres ejemplos no relacionados con la contabilidad.
2. En el caso de las normas contables, ¿cuál es la diferencia entre el enfoque de restricciones y el enfoque de recompensa o castigo?
3. ¿Cuál de estos dos puntos de vista de las normas contables –restricciones frente a recompensa o castigo– es coherente con una perspectiva económica? ¿Cuál es más coherente con su propia perspectiva?
4. ¿Cuál es la diferencia entre el comportamiento voluntario y el obligatorio? ¿Cuál es su relevancia para el análisis económico de la contabilidad?
5. ¿Cuáles son los beneficios de crear normas en una sociedad?
6. ¿Cuáles son los costos de imponer normas en una sociedad?

7. ¿Cómo podemos determinar los efectos distributivos de introducir un nuevo conjunto de normas en una sociedad?
8. Identifique los costos de ajuste a normas nuevas y cambiantes.
9. “Las normas de la contabilidad y de la auditoría son un medio para limitar la competencia en la industria contable.” Analice la validez de esta afirmación.
10. “Los informes financieros son valiosos bienes públicos y los informes financieros de auditoría son esenciales para producir ese valor social.” Analice y explique si usted está o no de acuerdo.
11. Identifique y explique cuatro tipos de normas contables.
12. ¿Cuál es el argumento de mercado en contra de las normas contables?
13. ¿Cuál es el argumento de falla del mercado respecto a las normas contables?
14. ¿Cuáles son sus conclusiones acerca de las normas contables, después de analizar los argumentos de mercado y de falla del mercado, en un mundo de costos de transacción?
15. Prepare una lista y explique la variedad de instituciones sociales que crean y desarrollan normas contables.
16. “La razón por la cual la norma X fracasó se debió a que no existían argumentos para defenderla.” Esta afirmación parece implicar que las normas efectivas requieren castigos para quienes las infringen. ¿Usted qué opina?
17. ¿Han sido capturadas las instituciones que hacen normas contables por aquellos cuyo comportamiento se supone van a regular?
18. ¿Cuál es el efecto de las normas contables en la educación contable?





12

Gobierno, ley y contabilidad

El gobierno desempeña tres papeles distintos en la contabilidad: como agente contratante en otras organizaciones, como una organización en sí misma y como una superempresa que define los formatos para los contratos de otras organizaciones que funcionan dentro de su jurisdicción. Como agente contratante en muchas empresas, el gobierno recauda impuestos y los suministra por medio de bienes y servicios públicos.¹ El gobierno puede participar en las empresas como proveedor de bienes y servicios privados (la electricidad, el combustible nuclear), como cliente (artillería), como prestamista (Administración de la Pequeña Empresa Estadounidense), e incluso como accionista (p.e., Continental Illinois Bank, Lockheed y Crown Corporation en Canadá). Como agente contratante, el gobierno afecta los sistemas contables en su papel de recaudador de impuestos y algunas veces cuando actúa como consumidor monopsónico. Estas y algunas características especiales de los sistemas contables que provienen del papel del gobierno como agente contratante en varias empresas de la sociedad son discutidas en la primera sección de este capítulo.

En su segundo papel como empresa, los ciudadanos y las organizaciones bajo la jurisdicción del gobierno son los agentes cuyos contratos mutuos son definidos por el gobierno. Como otras organizaciones, el gobierno también debe diseñar y manejar un sistema de contabilidad y control para ejecutar y hacer cumplir dichos contratos eficientemente. Las características especiales de los sistemas de contabilidad y control utilizados por el gobierno y otras organizaciones no comerciales son objeto de estudio en el capítulo 13.

¹ Los bienes públicos pueden ser provistos a beneficiarios adicionales sin incurrir en costos adicionales y estos no pueden negarse a algunas personas sin afectar a otras. Pocos bienes son puramente públicos o puramente privados, yo hago uso de estos nombres en términos relativos. Ver Mancur Olson, *The Logic of Collective Action* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965).

En su tercer papel, el gobierno es una superempresa, un súper conjunto de acuerdos contractuales, lo cual quiere decir que establece las leyes o reglas que definen el entorno bajo el cual otras empresas funcionan. Coase plantea:

El gobierno es, en un sentido, una superempresa (pero de una clase muy especial), ya que puede ejercer influencia sobre el uso de los factores de producción mediante una decisión administrativa. [...] Es obvio que el gobierno tiene poderes que le permiten realizar acciones a un costo menor que una organización privada. [...] De estas consideraciones surge que una regulación gubernamental directa no necesariamente dará mejores resultados que si permite que los problemas los resuelva el mercado o la empresa. Pero tampoco existe una razón para pensar que, en ocasiones, dichas regulaciones administrativas gubernamentales no puedan producir una mejora de la eficiencia económica. Ello parece ser más probable cuando, como es normal en el ejemplo de la contaminación por humo, se hace partícipe a un número elevado de personas. Y cuando, por lo tanto, los costos de resolver el problema mediante el mercado o una empresa son elevados.²

Así como una empresa reemplaza ciertas transacciones del mercado entre los individuos por reglas y acciones administrativas, el gobierno o la superempresa también sustituye ciertas transacciones entre los individuos y las empresas, mediante leyes, regulaciones y acciones administrativas. Algunas transacciones de mercado, no todas, pueden ser eficientemente sustituidas por acciones administrativas dentro de las organizaciones; algunas transacciones, no todas, entre los individuos y las empresas pueden ser sustituidas por la organización de la superempresa o el gobierno en forma de leyes y reglas. El gobierno define el entorno contable para las empresas individuales mediante las leyes que rigen los estatutos de las empresas, la venta de títulos valores, las cuentas y la auditoría de las empresas, el control disciplinario y la formación de los auditores, la publicación de estados financieros y cualquier otro tipo de información. El papel del gobierno como una superempresa es discutido en la segunda sección de este capítulo.

El gobierno como agente contratante

El gobierno ocupa al menos uno, y a menudo, muchos espacios contractuales en las empresas. La recaudación de impuestos es el más

² Ronald H. Coase, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, Vol. 3 (Octubre 1960), pp. 17-18.

conocido y el menos admirado de estos papeles. Los derechos del gobierno como agente recaudador de impuestos están definidos según estatutos y regulaciones adicionales. En este papel, el gobierno tiene la obligación general de proporcionar bienes públicos (como la provisión de un marco legal para los derechos de propiedad, la protección y ejecución judicial y policíaca, las comunicaciones y ciertos servicios públicos y municipales) a toda la sociedad. El gobierno no tiene ninguna obligación recíproca de aportar recursos a cualquier empresa específica. ¿Cómo modela el papel del gobierno como *recaudador de impuestos* el sistema contable de las empresas comerciales?

El gobierno como recaudador de impuestos

Los gobiernos recaudan impuestos sobre la renta, la propiedad, la producción, las ventas, las importaciones, las exportaciones y el empleo. En lugar de negociar directamente con numerosos contribuyentes, el gobierno anuncia las reglas para la determinación de los impuestos adeudados y permite a cada empresa ajustar sus acciones y negocios a estas reglas. El gobierno debe prever cómo los contribuyentes podrían ajustar sus actividades en respuesta a las leyes tributarias. Por ejemplo, los elevados impuestos a la nómina pueden inducir a las empresas a contratar menos personas. Además, muchas características de las leyes tributarias -subvenciones, deducciones, créditos y exenciones- son deliberadamente diseñadas para inducir cambios en el comportamiento económico de los contribuyentes. Aunque la capacidad del gobierno para cambiar unilateralmente las leyes tributarias lo haga aparecer de otra manera, la responsabilidad fiscal actual de una empresa es un resultado conjunto de las elecciones hechas por la empresa y el gobierno. En este limitado sentido, el contrato del gobierno como recaudador de impuestos se personaliza en las empresas individuales.

El sistema contable de la empresa ayuda a determinar su responsabilidad con el gobierno. Los impuestos sobre la renta adeudados al gobierno son calculados con base en los ingresos y los gastos, teniendo en cuenta las exenciones, los créditos y las sobretasas para clases específicas de transacciones. Así como para determinar otros derechos, una empresa debe mantener un sistema adecuado de registros para apoyar su declaración de renta. Principalmente los documentos probatorios y los registros contables constituyen el fundamento del sistema contable de la empresa. Estos datos primarios pueden ser agregados de diversas maneras para preparar las declaraciones de renta, los estados financieros y

los informes de desempeño administrativo. El mantenimiento de una base común de datos primarios de contabilidad presenta economías obvias en los costos de recolección de datos, entrada, almacenamiento y auditoría. Cuando el costo de creación y mantenimiento de una base de datos primaria disminuye suficientemente, es posible que el sistema de contabilidad tributaria de la empresa pueda estar completamente separado del resto del sistema. Sin embargo, en el nivel de los datos primarios, el coste adicional de auditar un segundo sistema genera pocas ventajas.

Los sistemas contables para los informes tributarios y financieros están interrelacionados. Las empresas de un solo propietario y las empresas cerradas no necesitan estados financieros para proporcionar estimaciones “insesgadas” de la riqueza o el ingreso –estos estados sólo pueden aumentar los impuestos adeudados al gobierno–. En tales organizaciones, la minimización de los impuestos es un criterio primario en el diseño del sistema contable. El propietario también puede preparar reportes informales para uso personal.

El informe financiero es más importante en empresas abiertas porque el cuerpo de accionistas es difuso, y las reglas contables para informar a este cuerpo difuso deben ser seleccionadas de manera eficiente para solucionar el problema de la agencia entre los accionistas y los administradores u otros agentes. Estas reglas contables no son necesariamente eficientes para hacer cumplir la relación contractual entre la empresa y el recaudador de impuestos.

Sería excesivamente costoso para los recaudadores de impuestos negociar y hacer cumplir separadamente un contrato contable con cada empresa. Es útil pensar en las reglas de la contabilidad tributaria como los esfuerzos de los recaudadores de impuestos para economizar tales costos, sin sacrificar demasiado el impuesto de renta. Donde las mediciones de los flujos de recursos utilizados en la contabilidad para los informes financieros son relativamente objetivas, el recaudador de impuestos acepta los métodos contables financieros para propósitos tributarios. Las reglas contables para salarios y bonificaciones de los empleados administrativos son un ejemplo de este tipo. En ciertas áreas, las normas financieras permiten una variedad de prácticas, pero una vez que un método contable es elegido por la empresa, los administradores tienen poca discreción en su aplicación. En tales casos, el recaudador de impuestos permite a las empresas individuales escoger su propio método contable y aceptarlo como la base para el cálculo del impuesto, si se cumple una o las dos condiciones siguientes: la empresa debe utilizarlo sobre una base

coherente a través del tiempo y el método debe ser incluido en los principios contables generalmente aceptados. Un ejemplo de este tipo es la contabilidad para los inventarios.

Finalmente, los administradores ejercen una significativa discreción en ciertos aspectos de la contabilidad para emitir los informes financieros. En tales casos, el recaudador de impuestos debe especificar un método contable de reducida discrecionalidad para los propósitos tributarios de preservar la renta y minimizar los costos de liquidar el impuesto y hacer cumplir su pago. Las normas de contabilidad financiera permiten mucha discreción en la contabilidad para los arriendos, y las autoridades que administran el impuesto de renta utilizan sus propias reglas para determinar la responsabilidad tributaria. No existen normas contables financieras formales para el reconocimiento de la renta y la depreciación, y los recaudadores de impuestos especifican sus propios métodos contables de reducida discrecionalidad.

Los métodos contables para realizar informes financieros y tributarios se traslapan e influyen entre sí. Las leyes y reglas tributarias tienen un efecto directo sobre la información financiera. La depreciación contable llegó a ser dominante en las industrias no reguladas en Estados Unidos sólo después que el Internal Revenue Act de 1913 introdujo el impuesto a la renta y permitió una deducción para la depreciación en el cálculo de los impuestos adeudados. Antes de 1913, pocas empresas industriales registraron sistemáticamente la depreciación en sus estados financieros. Desde la Segunda Guerra Mundial, se autorizó el uso del método UEPS para propósitos tributarios. Para desestimular la reducción de los ingresos tributarios, el gobierno no permite la utilización de UEPS para propósitos tributarios, a menos que también se utilice en los informes financieros. Un gran número de empresas adoptó UEPS durante los años de alta inflación, sobre todo durante los años de 1970. En 1954, cuando la depreciación acelerada fue por primera vez permitida para propósitos tributarios, un gran número de empresas abiertas cambió su método de elaborar informes financieros y tributarios al de depreciación acelerada.

Los métodos del informe financiero también afectan la contabilidad tributaria. Para recaudar los ingresos con el mínimo esfuerzo, el gobierno toma un viaje gratis sobre los métodos del informe financiero, de tal manera que la pérdida de ingresos no sea demasiado alta por la discrecionalidad de los administradores. Los recaudadores de impuestos tratan de minimizar las diferencias entre la cantidad impuesta y la cantidad reportada, sujetas a la restricción de los ingresos tributarios. Por otro lado, el contribuyente

está interesado en la minimización de los impuestos mediante la elección cuidadosa de las alternativas contables que están sujetas al costo de la restricción contable. La empresa contribuyente, al seleccionar su política para la elaboración del informe, también debe considerar la posibilidad de que el recaudador de impuestos pueda tratar de aprovecharse de estos datos que están disponibles públicamente y aumentar la responsabilidad tributaria de la empresa. Un buen ejemplo es el U.S. Tax Reform Act de 1986, el cual incluyó la mitad de la diferencia entre la renta reportada y la renta gravable, en el cálculo de la responsabilidad tributaria mínima alternativa.

La determinación del impuesto corporativo de renta requiere la participación amplia de la contabilidad y el control porque el ingreso corporativo es afectado prácticamente por todas las transacciones de la empresa. Sin embargo, hay otros impuestos donde la responsabilidad de una empresa depende de algunas partes específicas del sistema contable.

Los registros de la propiedad, la producción y las ventas ayudan a determinar los impuestos sobre la propiedad, el consumo y las ventas, respectivamente. Los derechos de aduana sobre las importaciones y las exportaciones, por lo general, son recaudados mediante la inspección física en los puertos de entrada de embarque, y el papel de los sistemas contables en el pago de estos impuestos es asegurar que las facturas a las cuales estos aranceles son impuestos estén correctamente preparadas. El sistema contable de la nómina está diseñado para asegurar la adecuada recaudación de los empleados y remitir al gobierno las participaciones de los empleados y del empleador de los impuestos sobre la nómina (p.e., la seguridad social y el seguro de desempleo). Las leyes de jubilación de Estados Unidos imponen requerimientos de contabilidad y revelación detallados a los planes de jubilación de los empleados, y los empleadores se arriesgan a perder las deducciones por los costos de las pensiones, en el impuesto de renta corporativo, si fallan en cumplir estos requerimientos.

Los diferentes impuestos son recaudados por diferentes unidades gubernamentales. Los derechos de aduana son recaudados por los gobiernos federales; los impuestos al consumo, al ingreso y a las ventas por algunos estados federales y administraciones locales, y los impuestos a la propiedad por las administraciones locales. Las diferentes unidades gubernamentales no necesariamente coordinan los requerimientos contables para sus respectivos recaudos, por lo que están ocasionalmente en conflicto, sobre todo en los niveles de coordinación gubernamental.

Una corporación puede afrontar requerimientos contables conflictivos en diferentes jurisdicciones tributarias. Las autoridades tributarias en los estados con altas tasas marginales de contribución a menudo sospechan que la empresa puede cambiar el ingreso hacia otros estados y por consiguiente puede valerse de la información financiera y otros datos para calcular su contribución de impuestos. El problema se hace aún más difícil para empresas multinacionales, que deben tratar con las leyes tributarias de muchos estados soberanos. Las leyes tributarias de los diferentes países pueden ser coherentes sólo en su diseño. Algunos tratados tributarios bilaterales simplifican la tarea de los contribuyentes pero éstos no eliminan los problemas contables que surgen de la interacción entre las leyes tributarias y los informes financieros. Las jurisdicciones nacionales tributarias pueden ser hasta más paranoides, a menudo con razón, pues las empresas multinacionales que funcionan dentro de sus fronteras usan precios de transferencia para desviar las utilidades gravables hacia paraísos fiscales, que tienen bajas tasas de impuestos, privando a los gobiernos de los impuestos provenientes de éstos. Ellos pueden imponer requerimientos contables tributarios que van más allá de los habituales asuntos de la contabilidad tributaria y se extienden hasta la asignación del costo y precios de transferencia entre las filiales y las divisiones de la empresa.

El gobierno como cliente

El gobierno compra muchos bienes y servicios. Cuando compra en el mercado abierto, no desempeña ningún papel especial en el sistema contable de los vendedores. Sin embargo, una proporción considerable de las compras del gobierno, especialmente para la defensa, se realiza por medio de monopolios bilaterales o monopsonios, en los cuales el gobierno es el único o principal comprador de aquellos bienes o servicios. La naturaleza del desarrollo de los sistemas de armamento requiere grandes inversiones por parte de los vendedores ante incertidumbres substanciales sobre su viabilidad y costo final. El gobierno efectivamente suscribe estos proyectos de desarrollo y compra sobre contratos de costo más beneficio. Esta forma contractual hace partícipe directamente al gobierno en el sistema contable de costos de la empresa. En 1973, el gobierno de Estados Unidos creó la Cost Accounting Standards Board (CASB), la cual redactó las reglas contables, principalmente dirigidas a los contratistas de defensa, con el fin de definir la participación del gobierno en la contabilidad de sus vendedores.

El gobierno como una superempresa

Muchos agentes con diversos intereses establecen contratos mutuos para constituir una empresa, cuando ellos creen que pueden aumentar su bienestar al hacerlo de esa manera. Cada individuo puede ser, y a menudo es, un miembro de muchas empresas diferentes, algunas veces en un grado diferente de capacidad. El gobierno, también, es un tipo especial de empresa. La participación de todos los ciudadanos y las demás organizaciones en el gobierno es automática. Uno puede negarse a participar sólo moviéndose a otra jurisdicción y volviéndose un participante en un gobierno diferente. El derecho consuetudinario y los estatutos definen los derechos y las obligaciones de cada participante. Las obligaciones generales incluyen los impuestos, la obediencia a la constitución y a las leyes, y, ocasionalmente, el servicio militar. Las obligaciones especiales para con el gobierno deben ser aceptadas por los individuos a cambio de derechos especiales. Los derechos generales consisten principalmente en bienes y servicios públicos. Los derechos especiales incluyen bienes privados, que son producidos bajo economías de escala por el gobierno o son recibidos mediante la redistribución de la riqueza en la sociedad.

En el momento de ingresar a una empresa, un agente puede afrontar rendimientos inciertos, incluso una probabilidad positiva de resultados indeseables. La decisión de participar está basada en un conjunto completo de posibles consecuencias. Si les permitieran separar los derechos y las obligaciones, los agentes podrían aceptar los derechos y rechazar las obligaciones, haciendo inviable el pacto contractual. En los contratos estables, los derechos de cada participante están en equilibrio con las obligaciones.

Si el valor de los derechos es igual al valor de obligaciones, ¿por qué alguien querría entrar en tal acuerdo? Al principio esto puede parecerse a la aparente paradoja de la tercera ley del movimiento: la fuerza aplicada por el objeto A sobre B es exactamente igual a la fuerza aplicada por B sobre A. Si el caballo y el carro siempre aplican una fuerza igual el uno sobre el otro, ¿por qué debería el caballo tirar el carro, y no al contrario? Por supuesto, el que el carro se mueva y la dirección en que lo haga no dependen de las fuerzas que *éste aplica* sobre otros objetos, sino de las fuerzas que *inciden* sobre éste. Si un agente acepta un conjunto de derechos a cambio de una obligación dada no depende de lo que estas obligaciones son, sino de cuánto más o menos es deseable este conjunto de derechos, comparados con otros para los cuales la obligación puede ser intercambiada. En otras palabras, esto depende del costo de oportunidad de los recursos de algún agente.

Las empresas comerciales operan en el entorno legal, social y económico, definidos por la superempresa llamada gobierno. Los agentes económicos individuales negocian con la superempresa así como también con empresas comerciales individuales. Existe un continuo incremento del tamaño y la diversidad de las organizaciones (desde la familia, la vecindad, la ciudad, el estado, la nación y hasta el mundo), en el cual los individuos participan. La participación de los agentes en el gobierno y en las organizaciones comerciales, y su efecto sobre el bienestar de los agentes, puede diferir en grado, pero no en su naturaleza.

Es atractivo aplicar términos complejos como *obligatorio*, *involuntario* y *coercitivo*, cuando se definen las obligaciones de alguien en un arreglo contractual. Pero tales términos son utilizados cuando la resolución de incertidumbre es adversa (la obligación realizada del agente excede su valor esperado). Una apuesta que se estropea difícilmente puede ser llamada coercitiva o involuntaria, justamente porque al contrato se le llama gobierno.

Como se mostró en el capítulo anterior, la distinción entre el comportamiento económico voluntario e involuntario es tenue. Una acción del gobierno puede inducir a un individuo a elegir la opción A en lugar de la opción B. Podemos referirnos a este cambio en la elección individual como si hubiese sido obligado por el gobierno y, por consiguiente, como si fuese involuntario. Una acción de la empresa de modo similar puede presentar una opción más atractiva que otra para un inversionista, administrador o empleado. Podría decirse que la empresa ha obligado a tal elección. El argumento es aplicable a todos los factores del entorno y a todas las organizaciones, que podrían causar que el comportamiento cambie. Esto hace que el conjunto de elecciones voluntarias sea vacío.

Algunas veces se hace una distinción entre los mecanismos del sector privado y los mecanismos del sector público para el establecimiento de reglas contables en las discusiones de las normas contables y las leyes con ellas relacionadas. Son llamadas normas voluntarias, por estar asociadas con el sector privado, mientras el término *obligatorio* es reservado para normas emitidas por el gobierno.³ Cuando pensamos en el gobierno como una superempresa, esta distinción se hace menos clara. La diferencia entre la elaboración de las reglas por el sector privado (p.e., por la FASB) y las reglas emitidas por el sector público (p.e., la SEC) radica en el grado de

³ Robert S. Kaplan, "Should Accounting Standards Be Set in the Public or Private Sector?" en John W. Buckley y J. Fred Weaton, eds., *Regulation and Accounting Profession* (Belmont, Calif.: Lifetime Learning Publications, 1980), pp. 178-196.

representatividad, alcance y el poder de la organización que establece las reglas y normas.

Una entidad que es más representativa de los diferentes tipos de agentes, a los cuales afecta, es más pública. En este sentido la FASB es más pública que sus entidades predecesoras, la Accounting Principles Board y el Committee on Accounting Procedure, las cuales estaban integradas por los miembros de la asociación profesional de contadores públicos. Lo "público" de un mecanismo social no depende de si sus gastos son pagados por el tesoro público, sino de qué tanto éste representa los intereses de los públicos relevantes.

Ser parte del gobierno no necesariamente hace a una organización efectivamente pública y estar fuera del gobierno no siempre la hace privada. Sabemos que agencias gubernamentales reguladoras han sido capturadas por reducidos grupos de interés.⁴ De otra parte, pueden existir fuera del gobierno mecanismos de resolución de conflictos públicos razonablemente representativos. La presunción de que un organismo gubernamental es también un organismo público no siempre es correcta.

Cabe la posibilidad de que cada tipo de transacción pueda ser organizada en un mercado o en organizaciones de diferente alcance o tamaño. Saber si es mejor dejar las reglas contables al mercado –acordadas en la empresa mediante sus estatutos o resoluciones, determinadas en la industria por las asociaciones de la industria, o determinadas para toda la economía por un organismo público– es una cuestión de economía, no de ideología.

La constitución de las empresas

En Estados Unidos, las leyes estatales rigen la constitución de la mayoría de las empresas de responsabilidad limitada. Una gran proporción de empresas abiertas ha venido a constituirse en el estado de Delaware. Por consiguiente, las leyes de aquel estado se han hecho importantes para las empresas abiertas más grandes.

Puesto que el privilegio especial de hacer negocios bajo responsabilidad limitada es conferido por el gobierno, las leyes que rigen la constitución de tales empresas de responsabilidad limitada han sido diseñadas para proteger los intereses de los prestamistas y de otros que hacen negocios con tales empresas. La ley define el capital legal, los excedentes, los dividendos y similares, e impide a los accionistas la transferencia de riqueza

4 R. A. Posner, "Theories of Economic Regulation," *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 5, No. 2 (Otoño 1974), pp. 335-358.

de los acreedores hacia ellos mismos, a través de los dividendos, la compra de acciones del tesoro, etc. Las leyes estatales raramente especifican los requerimientos y los métodos para la elaboración de un informe financiero detallado. Puesto que la gran mayoría de las empresas de responsabilidad limitada son cerradas, sería muy ineficiente la inclusión de requerimientos contables adicionales en las leyes estatales de constitución de empresas. Una gran parte del peso de los requerimientos de información financiera adicional podría recaer sobre las empresas privadas, cuyos accionistas apenas necesitan ser protegidos de ellos mismos.

La venta de títulos valores

Cuando los títulos valores de una empresa son vendidos públicamente, el costo de la negociación directa entre la empresa y un grupo de inversionistas difuso y desorganizado es grande. Es más eficiente elegir en el plano social las reglas que rigen las transacciones de mercado entre la empresa y los inversionistas, o entre los inversionistas internos y externos. Las reglas contables y de revelación para empresas abiertas y empresas que negocian públicamente son establecidas por las bolsas de valores y el gobierno. Puesto que los títulos valores son negociados en un mercado nacional, el gobierno federal establece las reglas. En Estados Unidos, la SEC establece las reglas contables y de revelación para las empresas abiertas.

Como discutíamos en el capítulo 11, es difícil determinar qué reglas contables son eficientes. La gente no siempre revela sinceramente sus preferencias y hay varios mecanismos de elección social que son vulnerables a la manipulación. Con pocas excepciones notables, la SEC ha limitado sus reglas al requerimiento de la revelación pronta y a la adecuada revelación de las políticas contables y de los acontecimientos económicos importantes de la empresa. La SEC en gran parte se ha abstenido de requerir el empleo de métodos específicos de medición contable. En los años setenta, se apartó de esta política general, en el caso de la contabilización de los arriendos, la inflación y la exploración de petróleo y gas. Los requerimientos de revelación han sido mucho menos polémicos que la especificación de los métodos de medición contable.

La certificación, la licencia y el control disciplinario de los auditores

Las leyes estatales rigen la entrada de los individuos a la profesión de auditoría. Las leyes que rigen la entrada a varias profesiones están llamadas a proteger al público de los inescrupulosos e incompetentes. Tal legislación realmente incrementa la calidad media de los servicios profesionales que se

ofrecen en el mercado. Es tema de controversia saber si tal acción legislativa es socialmente eficiente, especialmente porque su cumplimiento es controlado por profesionales que están dentro de sus propios límites.

Las leyes de Estados Unidos que rigen la certificación, la licencia y el control disciplinario de los auditores difieren en los cincuenta estados. Esta variedad proporciona un ambiente saludable para el ensayo y el error y para la evolución de las leyes mediante la competencia entre los estados. Dodd y Leftwich presentan un argumento similar para leyes estatales que rigen la constitución de las corporaciones.⁵ Kaplan argumenta que si las leyes de revelación fueran establecidas por los estados en lugar del gobierno federal, habría una competencia saludable que podría prevenir excesos burocráticos.⁶ Pero este argumento corta ambos caminos. La captura de las instituciones reguladoras por parte de los grupos de interés ocurre cuando el público en general fracasa en hacer una coalición de oposición efectiva, porque las ventajas de realizar tal acción son pequeñas comparadas con el costo de organizarse.

El costo de organizarse tiene un componente fijo, lo que hace menos probable que el público se organice en el plano estatal para oponerse a la legislación de interés especial. Así, los aparatos regulados por el estado para disciplinar a los auditores y a otros profesionales frecuentemente nos recuerdan al zorro que protege el gallinero. En Estados Unidos, los comités estatales de contaduría pública están dominados por las asociaciones estatales de CPAs.

Desde que las leyes federales de títulos valores dieron a los contadores públicos de Estados Unidos la licencia exclusiva para auditar los informes financieros de las corporaciones abiertas, el control disciplinario de las firmas (a diferencia de los auditores individuales) que auditan tales corporaciones se encuentran bajo la jurisdicción de la SEC. Desde mediados del siglo pasado, la SEC ha impulsado gradualmente a la profesión de auditoría a: 1. aceptar un criterio más objetivo para la independencia del auditor, 2. cambiar los programas de la auditoría de libros hacia la auditoría de campo, incluyendo la verificación directa de los inventarios y las cuentas por cobrar, 3. desarrollar normas de auditoría específicas y detalladas y 4. crear la Public Oversight Board y un sistema para supervisar la calidad del trabajo hecho por las firmas de auditoría que antes practicaba la SEC.

⁵ Peter Dodd y Richard Leftwich, "The Market for Corporate Charters: Unhealthy Competition vs. Federal regulation," *Journal of Business*, Vol. 53 (Julio 1980), pp. 259-284.

⁶ Kaplan, op. cit.

Estos cambios han sido graduales. Cuando la SEC fue creada en 1934, no era inusual para un auditor ser miembro de la junta o incluso ser el accionista principal del cliente. En la década de 1970, la SEC presionó a las firmas de auditoría a limitar la venta de servicios de consultoría a sus clientes de auditoría, para reducir las posibilidades de comprometer la independencia del auditor.

La expansión del alcance de la auditoría se inició con el caso McKesson y Robbins en 1938. Conforme al Foreign Corrupt Practices Act de 1977, una auditoría incluye una revisión del control interno de las empresas. La creación de la Public Oversight Board, la cual organiza las medidas de control de calidad para las firmas de auditoría, también obedeció a la puesta en práctica del Foreign Corrupt Practices Act.

Resumen

En la mayoría de las empresas, el gobierno desempeña el papel de agente principal contratante así como de recaudador de impuestos, cliente o vendedor. En estos papeles, el gobierno tiene influencia considerable sobre el diseño de la contabilidad y el control de una empresa. Además, el gobierno actúa como una superempresa para establecer las reglas según las cuales varios individuos y organizaciones interactúan en su jurisdicción. Las leyes estatales y federales y las normas relevantes para la contabilidad pueden ser pensadas como contratos pro forma para las empresas. Estas les ahorran a los agentes los costos de negociar los contratos partiendo de cero. En este papel, el gobierno produce bienes públicos para aumentar la eficiencia de los intercambios económicos y sociales. Finalmente, el gobierno en sí mismo puede ser visto como una organización o una empresa que requiere de su propio sistema de control para llevar a cabo y hacer cumplir los contratos relevantes. Este problema se discute en el próximo capítulo.

Lecturas adicionales

- Anderson, Matthew, Urton Anderson, Richard Helleloid, Edward Joyce y Michael Schadewald. "Internal Revenue Service Access to Tax Accrual Workpapers: A Laboratory Investigation." *Accounting Review*, Vol. 65, No. 4 (Octubre 1990), pp. 857-874.
- Berger, Philip G. "Explicit and Implicit Tax Effects of the R&D Tax Credit." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Otoño 1994), pp. 131-171.
- Buckley, W. y J. Fred Weston. *Regulation and the Accounting Profession*. Belmont, Calif.: Lifetime Learning Publications, 1980.
- Downs, Thomas W. y Keith A. Shriver. "The Analytical Derivation and Empirical Test of a Tax-Adjusted Fundamental Value Model." *Journal of Accounting Research*, Vol. 30 (Suplemento 1992), pp. 77-98.
- Fellingham, John y Mark Wolfson. "Taxes and Risk Sharing." *Accounting Review*, Vol. 60 (Enero 1985), pp. 10-17.

Guenther, David A. "The Relation between Tax Rates and Pretax Returns: Direct Evidence from the 1981 and 1986 Tax Rate Reductions." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 18 (1994), pp. 379-393.

Halperin, Robert y Bin Srinidhi. "U.S. Income Tax Transfer Pricing Rules for Intangibles as Approximations of Arm's Length Pricing." *Accounting Review*, Vol. 71, No.1 (Enero 1996), pp. 61-80.

Harris, David G. "The Impact of U.S. Tax Law Revision on Multinational Corporations' Capital Location and Income Shifting Decisions." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Suplemento 1993), pp. 111-140.

Klassen, Kenneth, Mark Lang y Mark Wolfson. "Geographic Income Shifting by Multinational Corporations in Response to Tax Rate Changes." *Journal of Accounting Research*, Vol. 31 (Suplemento 1993), pp. 141-173.

Petroni, Kathy R. y Douglas A. Shackelford. "Taxation, Regulation, and the Organizational Structure of Property Casualty Insurers." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 20, No. 3 (Diciembre 1995), pp. 229-254.

Scholes, Myron y Mark Wolfson. *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1992.

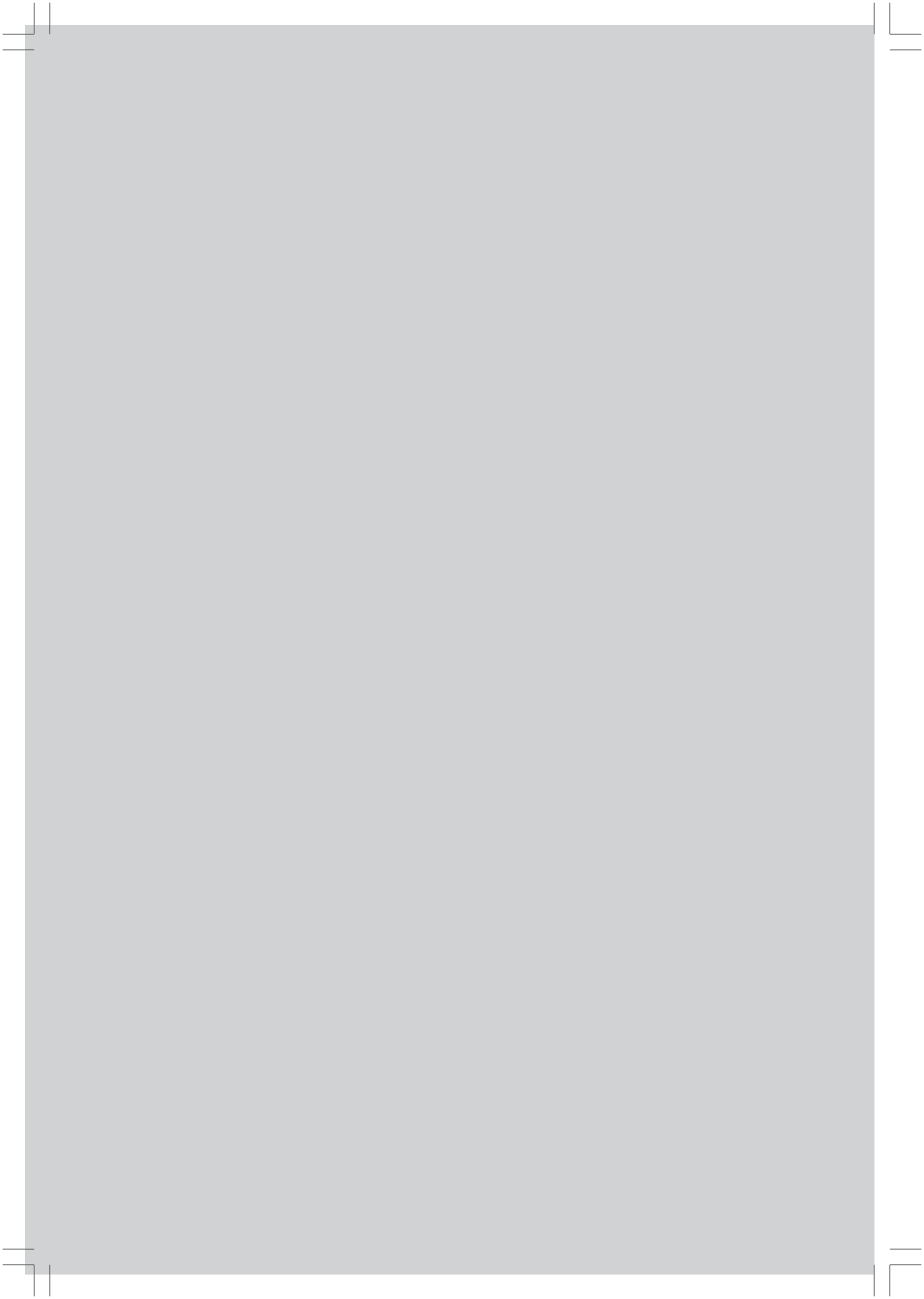
Shackelford, D. "The Market for Tax Benefits: Evidence from Leveraged ESOPs." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14 (1991), pp. 117-145.

Thomas, Jacob K. "Corporate Taxes and Defined Benefit Pension Plans." *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 10 (1988), pp. 199-237.

Ejercicios y problemas

1. ¿Cuáles son los diferentes papeles del gobierno en la contabilidad? Explique cada uno de estos.
2. ¿Qué quiere decir Coase cuando se refiere al gobierno como "una superempresa"?
3. Dé tres ejemplos del papel que desempeña el gobierno como una parte contratante en las organizaciones usuales.
4. ¿Qué hay de especial en el papel del gobierno como recaudador de impuestos? ¿Cómo este papel difiere de los papeles de los otros agentes contratantes?
5. ¿Cuáles son las características especiales de la contabilidad tributaria, comparada con la información financiera, en las empresas comerciales? ¿Puede usted explicar estas diferencias en términos del papel de la contabilidad en la ejecución de los contratos?
6. ¿Cómo interactúan entre sí la contabilidad para la información financiera y los impuestos? Explique mediante algunos ejemplos.
7. Compare las clases de cuentas necesarias para que el gobierno recaude los impuestos sobre la renta y la propiedad y explique algunas diferencias entre éstas.
8. ¿Cuáles son las características especiales de la contabilidad que algunas veces son necesarias cuando el gobierno es un comprador monopsónico de bienes privados de los fabricantes competitivos o monopolísticos?

9. ¿Por qué la mayoría de las personas desean ser ciudadanos de un país o miembros de una sociedad que los somete a diferentes restricciones en su comportamiento?
10. ¿Cuál es la distinción económica entre el comportamiento voluntario y obligatorio? Explique su respuesta.
11. Explique la diferencia económica entre las normas contables voluntarias y las obligatorias.
12. Explique la diferencia económica entre las normas contables del sector público y las del sector privado.
13. ¿Por qué el gobierno establece leyes de responsabilidad limitada para organizaciones comerciales? ¿Cuáles son las probables consecuencias de descartar tales leyes?
14. ¿Cuál es el papel del gobierno (p.e., de la SEC en Estados Unidos) en la venta inicial y el posterior comercio de títulos valores corporativos? ¿Cuáles son las consecuencias probables del retiro del gobierno de este papel?
15. ¿Cuál es el papel del gobierno en la certificación y la licencia del profesional de auditoría? ¿Cuáles son las consecuencias económicas de este papel?



13

Contabilidad para organizaciones de bienes públicos

No todas las organizaciones tienen accionistas o derechos residuales. En este capítulo examinamos la estructura y el control de las organizaciones sin accionistas. Estas organizaciones representan una parte significativa de la economía en todos los países del mundo. Las diferencias en la estructura de las organizaciones surgen principalmente de las características económicas de los mercados de sus productos. Cuando la disciplina impuesta por los precios de los productos es más débil, la modificación de los derechos contractuales para decidir se hace necesaria para mantener el control. Las diferencias en los sistemas contables y de control de diversos tipos de organizaciones pueden ser entendidas y explicadas por la naturaleza de sus productos. Los capítulos precedentes se han enfocado en organizaciones cuyo producto es un bien privado puro. En este capítulo, nos centraremos en el otro caso extremo: el de las organizaciones cuyo producto es un bien público puro. Como una cuestión práctica, pocas organizaciones se encuentran en uno u otro extremo.

La nomenclatura y la clasificación

Las organizaciones en las cuales los individuos u otras organizaciones tienen un título accionario son llamadas con fines de lucro, comerciales o corporaciones abiertas. Los títulos accionarios se capitalizan y negocian. El derecho a negociar está incluido en el contrato del accionista. La existencia de un interés residual y la enajenabilidad de este interés de los accionistas que los poseen son los rasgos característicos de tales organizaciones. Estas organizaciones de interés residual enajenable se denominan empresas comerciales, y han sido discutidas en los capítulos anteriores. La preocupación principal de este capítulo es la contabilidad y el control en la gran cantidad y variedad de organizaciones que no son empresas comerciales. Las organizaciones gubernamentales en los planos federal, estatal y local son una parte o

están constitucionalmente vinculadas a la organización del territorio. Las unidades de administración local, incluidas p.e., condados, poblados, municipalidades, distritos escolares y distritos especiales para el suministro de agua, sanidad, puertos, desarrollo industrial y conservación del suelo. Hay más de 80.000 unidades gubernamentales solamente en Estados Unidos.

Las organizaciones sin fines de lucro incluyen algunos hospitales; academias y universidades; organizaciones de asistencia en salud a la comunidad, bienestar y de servicio social; asociaciones culturales, comerciales y profesionales; museos; organizaciones para la investigación y el desarrollo científico, representaciones artísticas y religiosas. Algunas de sus funciones son compartidas o en parte apoyadas por subvenciones de organizaciones gubernamentales. Tanto las organizaciones sin fines de lucro como las organizaciones gubernamentales podrían denominarse organizaciones no comerciales, excepto que ambas puedan, y frecuentemente lo hacen, formar parte de actividades comerciales –la venta de bienes o servicios privados– e incluso competir con organizaciones comerciales. Para nuestros propósitos, todas estas organizaciones pueden ser convenientemente agrupadas bajo el nombre de Organizaciones Sin Interés Residual* porque no tienen el interés residual transferible. Al contrario, Hansmann define la presencia de restricciones de distribución de beneficios como la característica económica que distingue a las organizaciones sin fines de lucro. El no considera las organizaciones gubernamentales.¹

Cuando las organizaciones son vistas como un conjunto de contratos, la descripción de las NRIOs como organizaciones sin fines de lucro es algo engañosa. El beneficio de cada agente es su ganancia en bienestar por su participación en la organización. Esta ganancia o beneficio se acumula para todos los agentes, aunque en diferentes formas. El nombre “sin fines de lucro” es inexacto, incluso si se utiliza un concepto más restringido de beneficio monetario. Los empleados, los prestamistas y los vendedores reciben el efectivo y hacen dinero mediante sus transacciones con tales organizaciones. La diferencia entre las organizaciones con fines de lucro y las así llamadas organizaciones sin fines de lucro no se debe a la naturaleza monetaria del beneficio, sino a la presencia en el conjunto de contratos de los accionistas que tienen un interés residual. La ausencia de tal interés caracteriza el conjunto contractual de tales organizaciones, les llamaremos NRIOs por esta razón. ¿Por qué está ausente tal interés?

* Del inglés: Non-Residual Interest Organization. En adelante NRIO. [T.]

¹ Henry B. Hansmann, “The Role of Nonprofit Enterprise,” *The Yale Law Journal*, Vol. 89, No. 5 (Abril 1980), pp. 835-898.

Las características económicas de las NRIOs

Como otras organizaciones, también las NRIOs son contratos entre agentes económicos racionales. ¿Cuáles son las características especiales que influyen en el diseño de su sistema de contabilidad y control? En pocas palabras, éstas producen bienes públicos o bienes privados que se venden en los mercados en los cuales tienen un importante poder de mercado y por lo tanto afrontan poca disciplina en el mercado del producto, la cual usualmente enfrentan las organizaciones comerciales. La ausencia de derechos residuales reduce la flexibilidad de una organización bajo la presencia de incertidumbre. En las empresas comerciales, los accionistas absorben el riesgo asociado con derechos sobre la riqueza residual, haciendo posible que el diseño de los derechos contractuales de otros agentes sean relativamente rígidos. En ausencia de intereses residuales, todos los contratos deben producir algo para absorber los choques derivados de la incertidumbre.

Los mercados de recursos

Los dos tipos de organizaciones mencionadas enfrentan mercados de productos diferentes. Las empresas comerciales, como General Motors, producen bienes privados para clientes que pagan por éstos. Las empresas comerciales deben convencer a sus clientes que su producto vale ese precio. Los clientes pueden retener su ingreso si no están satisfechos. Los clientes pueden disciplinar a dichas organizaciones. De otro lado, las NRIOs pueden producir bienes públicos,² o ser monopolios naturales. Las organizaciones productoras de bienes públicos tienen beneficiarios, no clientes. Los beneficiarios no pueden disciplinar a la organización al negociar intercambios atractivos o al retener los ingresos como lo hacen los clientes. La ausencia de competencia atenúa la capacidad de los clientes de los monopolios naturales para disciplinarlos mediante el sistema de precios.

Para proveer bienes públicos, el capital debe ser aumentado bien sea mediante los impuestos (p.e., la defensa nacional) o donaciones (p.e., la emisión pública). Los beneficiarios individuales no pueden ser gravados por los bienes que les son proveídos y el capital prestado solamente puede suavizar el desequilibrio intertemporal entre los impuestos y las contribuciones, por un lado, y el costo de producir estos bienes, por el otro. Ni el impuesto ni el capital donado se originan a partir de

² Los bienes públicos puros son definidos por tener dos propiedades: 1. los costos marginales de producir el bien público para el consumo de una persona adicional es cero y 2. uno no puede ser excluido por el consumo de bienes públicos. Aunque pocos bienes y servicios son puramente públicos en este sentido, en parte al final muchos son públicos.

mecanismos de mercado que rigen los flujos de recurso de capital de las empresas comerciales.

Por consiguiente, las NRIOs y las empresas comerciales enfrentan entornos diferentes en los mercados de productos y en los mercados de capitales. Aunque el mercado de trabajo es similar para ambos tipos de organizaciones, los mercados de productos y los mercados de capitales requieren diferentes formas contractuales, diferentes incentivos administrativos y diferentes sistemas de contabilidad y control.

Los agentes

Los compradores de bienes y servicios comercializables probablemente constituyen la clase más numerosa de agentes en las NRIOs. La venta de estampillas, la consecución de licencias, el estacionamiento de vehículos, la educación universitaria, los boletos de la sinfónica y el cuidado hospitalario son ejemplos de tales arreglos contractuales. Las transacciones individuales de este tipo son difícilmente distinguibles de las transacciones de las empresas comerciales. La entrega del producto y el recibo del precio son intercambiados casi de manera simultánea, la tasa de intercambio se fija o negocia con anticipación y no hay una gran incertidumbre en la medición de la contribución de cada agente a la organización y en los derechos del agente en la organización. Por lo tanto, las NRIOs consideran tales transacciones de la misma manera que las empresas comerciales, usando cajas registradoras o facturas y la teneduría de libros y los controles internos asociados.

La provisión de bienes y servicios públicos es un privilegio especialmente de las NRIOs. La mayor parte de las NRIOs proporciona algunos bienes públicos, aunque provean o no bienes y servicios privados. La defensa nacional, la prevención de inundaciones, la limpieza e iluminación de las calles, las normas contables y la investigación científica básica son ejemplos de bienes públicos. La asistencia médica de emergencia, los parques nacionales, los servicios judiciales, religiosos y de protección a la infancia son a menudo gratuitos, o a precios subvencionados, aun cuando ellos no sean bienes puramente públicos. Los consumidores de bienes públicos no hacen pagos explícitos asociados directamente con lo que ellos reciben de las NRIOs. Sus derechos dentro de la organización están definidos en términos generales y ellos no tienen una facultad de hacer cumplir este derecho directamente porque, como individuos, no pueden retener ningún recurso de las NRIOs. La contabilidad y el control no desempeñan ningún papel significativo en hacer cumplir los derechos de los beneficiarios de los bienes públicos.

Para pagar por el flujo de recursos no recíprocos a los beneficiarios de los bienes públicos, las organizaciones gubernamentales recaudan su capital, bien sea mediante impuestos, contribuciones o transferencias provenientes de las unidades superiores gubernamentales. Las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales solicitan créditos a inversionistas privados. Las organizaciones no gubernamentales también reciben contribuciones, donaciones o subvenciones de individuos, empresas comerciales, fundaciones y gobiernos.

Las NRIOs, así como las empresas comerciales, toman prestado capital de los mismos mercados bajo condiciones similares. Las mediciones del aporte de los acreedores, su derecho al capital principal y los intereses, y la información financiera acerca de la organización son similares. El registro contable para las obligaciones también es similar; éstas aparecen como créditos en los estados financieros. La mancomunidad de los mercados de los cuales surge la deuda de capital induce a la mancomunidad en la contabilización de la deuda por parte de las organizaciones. En efecto, con posterioridad a los problemas financieros del gobierno de la ciudad de New York a principios de los años setenta, la mayor parte de los requerimientos para introducir prácticas de contabilidad comercial en las organizaciones gubernamentales se ha originado de los tenedores de los bonos.

Los ciudadanos en general reciben bienes públicos a cambio de sus contribuciones tributarias colectivas. La obligación de los contribuyentes de pagar impuestos surge tanto de transacciones específicas (p.e., ventas, ingreso, impuestos al consumo y derechos de aduana) o se acumula con el tiempo (p.e., impuestos a la propiedad y a la riqueza). Ningún tipo de impuesto es una retribución de los bienes públicos recibidos.

Para medir la obligación del contribuyente que surge de transacciones específicas, el gobierno teóricamente necesitaría llevar la cuenta de todas las transacciones relevantes de todos los contribuyentes. Incluso con la ayuda de computadores, esta sería una tarea extraordinaria. Los recaudadores de impuestos confían considerablemente en los registros contables de los contribuyentes, conservando el derecho de auditar las cuentas para controlar el fraude. Los requerimientos contables para los impuestos acumulados con el tiempo son menos onerosos, y los gobiernos a menudo mantienen los registros de las transacciones de la propiedad individual y los valores para medir los impuestos causados por éstos. En cualquier caso, los registros de ingresos constituyen una parte importante del sistema contable gubernamental.

Las organizaciones sin fines de lucro reciben al menos una buena parte de su capital de las cuotas de los miembros, contribuciones, donaciones, herencias, etc. Una parte de tales contribuciones, especialmente las cuotas de los miembros, representan el precio de los bienes o servicios disponibles para la venta (p.e., la entrada a conciertos), mientras el balance es una donación. Las donaciones no dan origen a una obligación financiera identificable inmediatamente con el donante. Un donante puede tener una posición en la junta directiva, una placa honorífica, fama o gratitud. El costo financiero efectivo (a diferencia del costo de oportunidad) de estas obligaciones es relativamente pequeño y difícil de cuantificar, y el sistema contable no se utiliza para medir e informar tales derechos.

Por consiguiente, el papel de un sistema contable en la medición de los derechos se confina en gran parte a uno de los tres principales grupos aportantes de capital: los acreedores. Considerando que muchos aspectos del diseño de los sistemas contables de las empresas comerciales están orientados por la necesidad de medir los derechos de los accionistas, es sorprendente que, en ausencia de un interés sobre el capital, los sistemas contables de las NRIOs se diferencien en aspectos significativos.

Los administradores ceden sus habilidades a las NRIOs a cambio de la compensación, tal como lo hacen en las empresas comerciales. Sin embargo, la ausencia de dos importantes mercados de factores, los mercados de capitales y de productos, conduce a cambios significativos en la forma de realizar los contratos administrativos, en el papel de la contabilidad en la evaluación del desempeño administrativo y en el control.

Recapitulando nuestra discusión de las empresas comerciales, que se hizo en los capítulos 3 - 5, los estímulos de todos los agentes, exceptuando a los accionistas y a la alta gerencia, se fijan como una función de la medida de su contribución. Los accionistas tienen derecho a los recursos residuales. Como la contribución de la alta gerencia es difícil de medir, sus derechos se constituyen dependiendo parcialmente del derecho de los accionistas. El nivel de ingresos no sólo es el derecho residual de los accionistas, sino también una pista vital de la continua viabilidad de la organización bajo los arreglos contractuales vigentes. El ingreso informa a todos los agentes participantes acerca de lo que podría pasar en la siguiente negociación del contrato. Cada agente puede negociar directamente para proteger sus intereses hasta el punto en que las empresas comerciales negocian en mercados de recursos que funcionan razonablemente bien. La dependencia de la compensación de la alta gerencia respecto al ingreso, apoyada por una auditoría externa parcial, asegura

que la alta gerencia prestará atención a los intereses de los accionistas. También los induce a ejercer un control apropiado sobre los administradores de los niveles medio y bajo para comportarse de la manera más adecuada, estableciendo controles apropiados e incentivos para ellos. Las características del autocumplimiento de este arreglo minimizan la necesidad de que los agentes no administradores participen en el diseño de controles para los niveles medio y bajo. El ingreso de la gerencia y otras formas de ingreso en los niveles más bajos de la administración son cruciales para un control efectivo en las empresas comerciales.

En las NRIOs, ninguna clase individual de agentes soporta una parte substancial del riesgo operacional aceptando el residuo como su derecho. Ante la incertidumbre, todos los agentes comparten el riesgo. Los proveedores de recursos, que son adquiridos en los mercados que funcionan relativamente bien, pueden protegerse así mismos de la trayectoria del riesgo. En las NRIOs, la ausencia o debilidad de mercados de sus productos fuerza a sus beneficiarios a asumir una gran parte del riesgo.

Los aportes de los administradores en las NRIOs no pueden evaluarse con base en el residuo. Es relativamente fácil para los administradores aumentar el residuo reduciendo la oferta de bienes públicos. Como el producto no se vende a través de transacciones negociadas, los beneficiarios no pueden retener el ingreso de la organización. La evaluación de los administradores con base en el residuo los induciría a minimizar la producción y distribución de bienes públicos a los beneficiarios. Esta reducción frustra el propósito de los benefactores de la organización, que estarían inclinados a reducir sus contribuciones de capital a la organización. Esta sucesión de eventos terminaría en la cesación de la producción de los bienes públicos y la disolución de la organización. Si los benefactores de la organización están dispuestos a pagar por la provisión continuada de los bienes públicos que ésta produce, sería contraproducente para ellos evaluar a los administradores que contratan con base en el ingreso residual. Por lo tanto, las NRIOs requieren un diseño alternativo (similar al de las empresas comerciales) para la evaluación del desempeño de los administradores y del sistema contable, de tal forma que puedan continuar produciendo bienes públicos en equilibrio.

Una alternativa es evaluar a los administradores de las NRIOs con base en el costo unitario del producto: cuanto más bajo sea el costo unitario, mejor será el desempeño realizado del administrador. Aunque la ausencia de parámetros de referencia para la comparación, debida a la naturaleza monopolística de los mercados del producto de las NRIOs, hace que este

criterio sea poco práctico para la evaluación de la alta gerencia, éste puede usarse para la evaluación de los administradores de los niveles medio y bajo. Desafortunadamente, la junta directiva de las NRIOs no puede disponer de información independiente para establecer estándares de desempeño de costos. Además, es difícil conseguir una medida confiable de la cantidad y la calidad de muchos productos de las NRIOs. En ausencia de competencia y de parámetros de referencia confiables, los estándares de costo unitario simplemente conducen al deterioro de la calidad de los bienes públicos.

Una solución al problema del control en las NRIOs resulta ser bastante similar a la solución empleada por las empresas comerciales para la evaluación de los administradores de los niveles medio. Hay alguna semejanza entre organizaciones controladas por los administradores de nivel medio de las empresas comerciales y la alta gerencia de las NRIOs. Los primeros frecuentemente negocian en mercados de factores dentro de la empresa, y estos mercados internos comparten las imperfecciones de los mercados externos en los que operan las NRIOs. Los bienes procesados por una sección de una empresa comercial pueden ser recibidos por otra sección y despachados a una tercera, todo dentro de la misma corporación. A menudo, estos bienes intermedios no tienen mercados externos y son transferidos a precios estándar, negociados o presupuestados, sin referencia con algún precio de mercado competitivo. Existen debilidades similares en los “mercados” en los cuales las NRIOs “venden” sus productos. El director de una división en una empresa comercial recibe capital de la administración corporativa a un costo que no tiene ninguna referencia con el costo del capital determinado en un mercado competitivo. Así mismo, las NRIOs reciben impuestos y recursos donados fuera de la disciplina de un mercado competitivo, estando por consiguiente controladas mediante presupuestos, la separación de los fondos y criterios múltiples de desempeño. La debilidad o la ausencia de disciplina del mercado del producto en las NRIOs obliga a sus juntas directivas o a sus cuerpos legislativos a desempeñar un papel amplio en el control de los detalles de sus actividades, algo que la junta directiva de las empresas comerciales no hace. Las diferencias en los sistemas de contabilidad y control de los dos tipos de organizaciones se originan en esta necesidad funcional.

Las características de la contabilidad en organizaciones de bienes públicos

¿Cuáles son las características especiales de los sistemas contables y de control de las organizaciones de bienes públicos? Definir la entidad

contable para estas organizaciones es más complicado. La mayoría de estas entidades usan la contabilidad de fondos para preparar los informes desagregados de flujos y recursos de capital para cada una de sus actividades. La contabilidad de acumulación no siempre se usa, y cuando se usa, los criterios para reconocer el ingreso y el gasto varían. Las diferencias más evidentes entre estos dos sistemas aparecen en la contabilidad para los activos a largo plazo y las obligaciones, especialmente en la depreciación del activo fijo. Incluso para entidades contables relacionadas, controladas por el mismo aparato administrativo, la consolidación de estados financieros no es necesariamente deseable. El papel del presupuesto es más relevante en unidades gubernamentales que en empresas comerciales. Finalmente, a pesar del gran número de agentes que interactúan con cada organización de este tipo, los informes financieros de las NRIOs raramente reciben una amplia exposición y permanecen en gran parte limitados a un círculo cerrado de expertos. Estas diferencias no son simples casualidades históricas. Estas surgen para ayudar a poner en práctica y hacer cumplir los diferentes conjuntos de contratos de las empresas comerciales y las NRIOs.

Entidades y fondos

La separación de las cuentas en varias clases, llamadas *fondos*, es una característica distintiva de los métodos de contabilidad y control de las NRIOs. Cada fondo está asociado con un bien o servicio público específico incluido en la misión de la organización. Incluso si los recursos en dos o más fondos son administrados por las mismas juntas directivas, las legislaturas frecuentemente establecen restricciones contra su empleo y transferencias según las actividades. Estas restricciones impiden a los administradores tratar los recursos en varios fondos como si ellos pertenecieran a un solo fondo. Las empresas comerciales raras veces imponen tales restricciones a sus administradores. Dos o más de esos fondos pueden ser administrados por el mismo gerente por el bien de la economía administrativa. Sin embargo, la carencia de fungibilidad crea múltiples entidades contables dentro de una misma organización. Mientras todas las NRIOs separaron los fondos en algún grado, esta separación se cumple estrictamente en las organizaciones gubernamentales.

Puesto que la separación de fondos se origina de las restricciones impuestas a los administradores, un paso importante para comprender la contabilidad de caja es comprender la razón de tales restricciones. Es difícil especificar criterios inequívocos de evaluación del desempeño para

los administradores en ausencia de mercados que funcionan bien y de un interés residual en la empresa. Como resultado de lo anterior, si los agentes negocian con la organización, por medio de mercados que funcionan inadecuadamente, ellos protegen sus intereses buscando la representación en un organismo gubernamental y estableciendo restricciones apropiadas sobre la discreción administrativa.

Para poner en orden las ideas, miraremos la recomendación del National Council on Governmental Accounting para el empleo de ocho tipos de fondos bajo tres categorías³:

Fondos gubernamentales

Fondo general: contabiliza todos los recursos excepto aquellos contabilizados en otro fondo.

Fondo de ingreso especial: contabiliza los ingresos restringidos para usos especificados por la ley o por una acción administrativa. Este fondo no incluye impuestos especiales, fideicomisos consumibles o proyectos de elevado capital.

Fondos de proyectos de capital: contabiliza los recursos financieros asignados para la infraestructura de elevado capital, excluyendo aquellos financiados por los fondos de empresas o por impuestos especiales. Por lo general se crea un fondo separado para cada proyecto principal.

Fondos de impuestos especiales: contabiliza la financiación de mejoras públicas o servicios de beneficio común para propiedades o partes identificables, para las cuales se recaudan impuestos especiales. Las responsabilidades a largo plazo son incluidas en este fondo.

Fondos para el servicio de la deuda: contabiliza la acumulación de recursos para el pago de interés y principal sobre la deuda general de largo plazo. La deuda general de largo plazo no es en sí misma una parte de este fondo.

Grupo de cuentas de activo fijo general: es un conjunto de cuentas que llevan el activo fijo general, excluyendo la propiedad y los activos fijos fiduciarios.

Grupo de cuentas de deuda a largo plazo general: es un conjunto de cuentas que llevan las obligaciones generales a largo plazo, excluyendo la propiedad, la fiducia y las responsabilidades a largo plazo por impuestos especiales.

³ National Council on Government Accounting, *Government Accounting and Financial Reporting Principles, Statement No. 1* (Chicago: NCGA, 1979).

Fondos propios

Fondos de la empresa: contabiliza el monopolio natural y cualquier otra operación en la cual el costo es recuperado por la venta directa de bienes o servicios a los clientes. Se incluyen los activos fijos y la deuda a largo plazo relacionados con estas operaciones.

Fondos de servicios internos: contabiliza los bienes y servicios proporcionados por un departamento de servicio dentro de la organización a otros departamentos (p.e., servicio de computación, transporte). Tanto los activos fijos como la deuda a largo plazo, relacionados con estas operaciones, están incluidos en este fondo.

Fondos fiduciarios

Fondos de inversión y fiduciarios: recursos poseídos por una unidad gubernamental, como un fideicomisario o un agente para los individuos, organizaciones no gubernamentales u otras unidades gubernamentales.

Fondos fiduciarios de gastos

Fondos fiduciarios no asignados para gastos

Fondos fiduciarios para pensiones

Fondos de agencia

Una separación similar de fondos se encuentra en las cuentas de las NRIOS no gubernamentales, aunque la clasificación es más simple.

Fondo corriente sin restricción: análogo al fondo general para los gobiernos.

Fondo corriente restringido: contabiliza los recursos que han sido designados por el donante para un uso específico.

Fondo de dotación: análogo a los fondos fiduciarios no asignados para gastos de los gobiernos. El ingreso, y a veces el capital de estos fondos, está disponible para el empleo restringido o sin restricción.

Fondo de custodia: análogo a los fondos de agencia de los gobiernos.

Fondos de pensiones y jubilación: contabiliza los recursos asignados para hacer pagos periódicos estipulados a los beneficiarios nombrados.

Fondo de préstamo: fondo rotativo para realizar préstamos a los estudiantes en las universidades.

Fondos para terrenos, construcciones y equipo: contabiliza la adquisición, renovación y reemplazo de activos fijos.

Los organismos gubernamentales restringen la utilización de los recursos para asegurar que los bienes públicos sean producidos en las cantidades acordadas y suministrados a las partes acordadas. Los informes

financieros desagregados permiten a los agentes constituyentes de la organización evaluar el cumplimiento de su obligación de proporcionar bienes públicos específicos a distritos específicos. Esta desagregación es particularmente importante para aquellos agentes que negocian con la organización mediante mercados relativamente débiles. El ingreso especial, el impuesto especial, los fideicomisos, la agencia y los fondos para préstamos son de interés para las clases específicas de agentes. A no ser que éstos sean desagregados del resto, estos agentes encontrarían costoso, o a veces imposible, obtener información en otra parte. En contraste, la labor de los empleados y de quienes no son administradores, cuyos intereses en las empresas comerciales y las NRIOs son esencialmente similares, pueden, y efectivamente lo hacen, negociar privadamente sus salarios y beneficios. La parte de los estados financieros que les concierne directamente a ellos es su fondo de pensión. Ninguno de los otros fondos especiales enunciados separadamente tiene una importancia especial para esta clase de agentes.

La consolidación y el detalle

En 1993, AT&T, integrada por muchas entidades separadas legalmente, empleó 308.700 personas, tuvo un ingreso bruto de sesenta y siete mil millones de dólares y utilizó veintitrés páginas (incluyendo diez páginas de una explicación de las operaciones de la empresa) para presentar sus resultados de operaciones y la situación financiera. En el mismo año, una ciudad con ingresos brutos de cuatro mil millones de dólares y sólo cincuenta mil empleados necesitó más de doscientas páginas para informar sus resultados. ¿Hay una explicación económica de esta diferencia, más allá de un juicio superficial de ineficiencia burocrática?

Primero, se puede considerar la posible incompetencia de los administradores como una explicación de la revelación detallada de los datos por parte de las NRIOs. Ellos simplemente fallaron en hacer el trabajo adicional de agregar los datos. Pero la revelación del detalle adicional sólo puede generar un escrutinio y una crítica posterior a los administradores. En las organizaciones gubernamentales así como en las no gubernamentales, los administradores raramente revelan más de lo que tienen que revelar, a menos que esto sirva para sus propios intereses.

Una segunda explicación posible es que a los administradores, de acuerdo con sus contratos en estas organizaciones, se les exigió una revelación más detallada. En las empresas comerciales, los registros contables son adecuados para servir a gran parte de los intereses de los

agentes, excepto a los inversionistas, para quienes los estados financieros se preparan agregando estos registros. Otros grupos de interés diferentes a los inversionistas usualmente no están representados en la junta directiva. En las NRIOs, por otra parte, diferentes clases de agentes tienen representación en el organismo de dirección y todos ellos procuran indagar acerca del funcionamiento de la organización desde su propio punto de vista. Ellos ordenan a los administradores de tales organizaciones preparar informes con múltiples propósitos. Los estados financieros orientados a calcular el ingreso y el patrimonio satisfacen a los accionistas, pero no a la variedad de agentes que tienen un interés en las NRIOs. Estos agentes serían incapaces de proteger sus intereses en ausencia de informes detallados. Si estos no sirven a sus intereses, ellos abandonarían la organización, llevándola a su disolución.

Las NRIOs han sido criticadas por su fracaso en presentar estados financieros consolidados de todas las entidades que están bajo el control de la misma administración. Si las empresas comerciales pueden hacerlo, ¿por qué no pueden hacerlo las NRIOs?

Una breve respuesta es que la consolidación es útil cuando los recursos de las entidades consolidadas son fungibles o su transferencia está bajo el control de los administradores. La consolidación de los estados financieros se realiza en las empresas comerciales así como en las NRIOs cuando la administración tiene tal control. Cuando el control de la administración respecto a la transferencia de los recursos es débil o no existe, ni las empresas comerciales ni las NRIOs consolidan sus estados financieros. Este control está ausente en los fondos mutuos manejados por los mismos administradores y el gobierno. Ninguna de estas organizaciones produce estados financieros consolidados. Es posible preparar estados consolidados para las unidades gubernamentales con algún esfuerzo computacional. Incluso después de las eliminaciones apropiadas, éstos pueden no ser más útiles para los agentes participantes que lo que serían los estados consolidados de una familia de fondos mutuos, para los agentes que tienen acciones en uno o más de estos fondos.

El reconocimiento y la acumulación

Los procedimientos de las NRIOs para registrar las transacciones y sus criterios para reconocer el ingreso difieren de los utilizados en las empresas comerciales. Estas diferencias pueden ser entendidas en términos de la imperfección de los mercados en los cuales las primeras operan y el

correspondiente control presupuestario externo impuesto sobre sus transacciones.

Las empresas comerciales reconocen un ingreso cuando: 1. el servicio a suministrar esencialmente ha sido realizado y 2. la cantidad a ser recibida se puede estimar razonablemente con exactitud. Estos criterios consideran que el ingreso se obtiene por la entrega de bienes o servicios en transacciones de intercambio directas. Las NRIOs, que son monopolios naturales, utilizan un criterio similar de reconocimiento del ingreso asociando los gastos a los ingresos. Sin embargo, si su producto es un bien público, no hay ninguna transacción directa, y el vínculo entre los ingresos (impuestos, contribuciones, testamentos, herencias, multas) y los desembolsos necesarios para producir y distribuir el bien público es remoto. Las NRIOs a menudo son criticadas por su fracaso en el uso de la contabilidad de acumulación. ¿Cómo puede utilizarse el método de la acumulación en ausencia de transacciones de intercambio directas, cuando tales transacciones están en la base misma del método de acumulación?

Los ingresos tributarios son reconocidos cuando son recibidos en efectivo, excepto en aquellos casos (p.e., el impuesto a la propiedad) donde el total de la deuda de un contribuyente individual puede ser estimado por adelantado y cobrado. En este último caso, el ingreso tributario es reconocido en el período en el cual se impuso. Las contribuciones o donaciones son reconocidas como ingresos cuando son comprometidas (sujetas a una provisión por no ser cobrables), a menos que la incertidumbre asociada con el cobro sea demasiado grande y el reconocimiento es diferido hasta que el dinero en efectivo es recibido. La práctica comercial se sigue en el reconocimiento de los ingresos provenientes de las transacciones de intercambio directas. Fundamentalmente, los criterios de reconocimiento del ingreso en las NRIOs no son diferentes de los que se utilizan en las empresas comerciales, cuando las transacciones de intercambio generadoras de ingresos pueden ser identificadas.

A diferencia de las empresas comerciales, el ingreso de una NRIOs no es un aumento bruto en el capital de los accionistas o en sus derechos. Este es un aumento bruto en los recursos controlados por la organización para un fondo específico o para un propósito. Aunque el término contable utilizado en ambos sistemas contables es el mismo, su significado es muy diferente.

Esta dificultad se hace más contundente en la contabilidad para las salidas de recursos. Puesto que la contabilidad y el control de las empresas comerciales están orientados a la medición de todos los flujos de recursos,

con el propósito de determinar el cambio neto en los recursos (ingreso) al que los accionistas tienen derecho, las salidas de recursos son registradas como activos o como gastos, dependiendo de cuándo se reconoce el ingreso correspondiente a esta salida. Cuando se contrata una organización para la producción de bienes públicos, no existe un vínculo inmediato entre la salida y entrada de recurso. En ausencia de mejores criterios, la recepción de dinero en efectivo se hace en el momento de registrar la entrada del recurso, mientras que el desembolso de efectivo se hace en el momento de registrar la salida de recursos. La práctica actual difiere de la contabilidad base caja cuando la recepción y el desembolso de los recursos en formas diferentes al efectivo (compromiso de una donación para la entrada de recursos, el recibo de provisiones ordenadas por el vendedor para ser pagadas en efectivo por la salida de recursos) son un indicador razonablemente exacto de los flujos en efectivo que serán realizados. Las NRIOs conservan el término *ingreso* para la entrada de recursos. Se deja de lado el criterio de asociación que vincula los ingresos con gastos. Este vínculo, tan crucial para la contabilidad comercial, se deshace en las NRIOs, y *los cargos* son reemplazados por *gastos*. Nótese que los gastos no son lo mismo que los desembolsos, pero en muchos casos, no hay ninguna diferencia entre los dos. Para las organizaciones que producen bienes públicos, no parece haber alternativas contables que sean claramente superiores a esta práctica.

Los activos fijos, la depreciación y las obligaciones de largo plazo

Para entender la contabilidad de los activos fijos y las deudas a largo plazo en las NRIOs, es útil comenzar con una explicación de cómo y por qué tales recursos y obligaciones se contabilizan en las empresas comerciales. Los negocios registran la adquisición de activos al costo y la emisión de compromisos de deuda según el efectivo recaudado. Estas transacciones no tienen ningún efecto inmediato sobre el interés residual (es decir, el derecho de los accionistas).

Como el servicio potencial restante del activo fijo disminuye con el tiempo y el uso, el costo de adquisición original es gradualmente amortizado para reducir el interés residual de los accionistas en los recursos de la empresa. La inexactitud estadística de los cambios informados en el interés residual debido a las reglas mecánicas de depreciación (p.e., la depreciación de línea recta) es el precio que paga el difuso cuerpo de accionistas por obtener información objetiva. Los administradores tienen incentivos para subestimar la depreciación porque la compensación administrativa a menudo está

vinculada al ingreso neto. La contabilidad dificulta que los administradores engañen a los accionistas haciéndoles creer que su interés residual en la empresa es substancial, mientras reducen la planta a un montón de chatarra oxidada. En el cálculo de los costos producidos, la depreciación se registra como una estimación del costo de oportunidad de largo plazo de los activos fijos y sirve como una base para las decisiones de producción y de comercialización tomadas por la administración.

La contabilidad para los activos fijos de las NRIOs de monopolio natural es similar a la práctica contable de las empresas comerciales. Aunque éstas no tienen interés residual, afrontan problemas similares en la fijación del precio de los productos y la evaluación administrativa. En la producción de bienes públicos puros, sin embargo, las tres razones para la contabilización del activo fijo tradicional desaparecen (no existe interés residual, los bienes no se venden mediante transacciones negociadas por un precio, las decisiones de inversión-producción son tomadas por los organismos directivos de estas organizaciones en lugar de ser tomadas por la administración y la compensación administrativa no está vinculada con el resultado o excedente). Las NRIOs no tienen ventajas prácticas al adoptar las prácticas contables de las empresas comerciales para los activos fijos. Sin activos fijos y depreciación en el sistema contable, las empresas comerciales no funcionarían de manera eficiente. Esto no se cumple para las NRIOs que producen bienes públicos y, por lo tanto, no se esperaba o no deberían ser forzadas a usar las prácticas contables de activos fijos de las empresas comerciales.

Las NRIOs no pueden acudir al contribuyente para financiar proyectos de capital como pueden hacerlo las empresas comerciales mediante la venta de acciones adicionales. Las NRIOs separan el efectivo de sus recaudos tributarios anuales con el fin de conocer el costo de los proyectos de capital, reposición o reemplazos. No es sorprendente que la depreciación sea generalmente considerada en estas organizaciones como un medio para ahorrar efectivo y para reemplazar la infraestructura.

Los presupuestos, las apropiaciones y los cargos

A diferencia de las juntas directivas de las firmas comerciales, los organismos directivos que controlan a las NRIOs aprueban los presupuestos que dan direcciones detalladas y específicas a los administradores en diversas esferas de actividad. Las comparaciones presupuestarias también proporcionan una base multidimensional para la evaluación del desempeño de los administradores. Mientras el uso de los presupuestos

para la evaluación de los administradores de nivel medio y bajo en las empresas comerciales es relativamente reciente, su utilización en el gobierno es bastante antiguo. Todas las variaciones de esta técnica (presupuestos de desempeño, el sistema de planificación y programación presupuestaria (PPBS) y el presupuesto base cero) se han originado en el sector gubernamental.

A diferencia de las empresas comerciales, los presupuestos en las organizaciones gubernamentales están integrados en el sistema contable y en los registros contables. Las apropiaciones de cada partida aprobadas por la legislación se registran en los libros de contabilidad como la cantidad disponible para gastar en cada partida durante el año. Cuando estos fondos apropiados son comprometidos (p.e., solicitando un pedido para suministros con un vendedor), se registra un cargo en la cuenta para evitar la posibilidad de hacer compromisos que puedan causar gastos que excedan la apropiación en alguna cuenta. Esta característica de la contabilidad y el control asegura que no se obstaculice la voluntad del cuerpo directivo, bien sea por un error ejecutivo o por el diseño.

La preparación y la aprobación de presupuestos detallados fuera de la rama ejecutiva del gobierno y la integración de los presupuestos en el sistema contable están diseñadas para asegurar que las acciones de la organización correspondan estrechamente con las expectativas de los agentes contratantes. En las organizaciones que producen bienes públicos, la disciplina del presupuesto es el sustituto de la disciplina inexistente del mercado. Los presupuestos restringen el comportamiento, la creatividad y la innovación de los administradores. Los administradores de las NRIOs reciben salarios fijos, pero no reciben ninguna prima de desempeño u opciones sobre acciones. Ellos actúan correctamente por motu proprio si acatan el presupuesto y toman una postura de aversión al riesgo y a las desviaciones. El sistema se diseña deliberadamente para desalentar el comportamiento innovador, dadas las consecuencias distributivas de desviarse del presupuesto en tales organizaciones. La departamentalización de los recursos mediante la contabilidad de fondos es una parte del diseño para alcanzar este fin.

La NRIO y la interacción con la contabilidad comercial

Los sistemas contables comerciales y de las NRIO son interdependientes. Tanto las organizaciones que producen bienes privados como los monopolios naturales han sido presionadas para introducir conceptos de la contabilidad de acumulación. Cuando las organizaciones que producen bienes

públicos se diversifican hacia los negocios de bienes privados, a menudo se rezagan en ajustar sus sistemas de control al entorno de los bienes privados. Las dificultades de aplicar los conceptos de acumulación a la producción de bienes públicos son reales, pero la sustitución de la contabilidad de caja por los sistemas de acumulación para registrar transacciones de bienes privados se pospone por la inercia de la práctica pasada.

A las NRIOs frecuentemente se les exige producir estados financieros consolidados considerando todas las entidades financiadoras, con el fin de proveer a los usuarios una perspectiva general. En contraste, la demanda de una contabilidad de acumulación en las NRIOs de bienes privados no está bien fundamentada. Las cuentas comerciales son consolidadas considerando las entidades legales, debido a que se supone que la esencia económica (de control) domina la forma legal de las entidades separadas. Los contadores en los organismos gubernamentales objetan la consolidación, no porque prefieren la minucia legal a las realidades económicas, sino porque las limitaciones legales en el control y la discrecionalidad de los administradores sobre los diferentes fondos frecuentemente trascienden la apariencia del control común. La característica económica dominante de las NRIOs así como el criterio de *esencia sobre forma* requieren la separación de fondos si su uso no es fungible.

En los capítulos anteriores se daba por sentado que cada agente participante se esfuerza en diseñar su propia participación contractual (incluyendo la contabilidad) en una organización de manera tal que maximice su bienestar personal. Cada aspecto de los sistemas contables no es útil para todos los agentes. En los estados de cada uno de los fondos, al menos, cada agente puede encontrar lo que desea. Los estados consolidados de una empresa comercial suministran al accionista una mejor imagen del interés residual de un agente. En las NRIOs, los tenedores de bonos que pueden realizar préstamos a la organización son los únicos beneficiarios de tal consolidación.

La interacción entre las NRIOs y la contabilidad comercial ha sido vista como una calle de doble vía. Los informes financieros de las NRIOs, conocidos por su extensión, detalle y complejidad, son un territorio olvidado para todos excepto para los expertos. Los estados financieros comerciales han crecido en extensión, detalle y complejidad, de acuerdo con el tamaño de tales organizaciones. Cada vez más, los agentes demandan diversos tipos de información a través de mecanismos diferentes al de mercado (p.e., la FASB). Estos poco a poco ofrecen y publican pronunciamientos que se adicionan acumulativamente a la complejidad de los estados financieros.

A menos que los reguladores de los títulos valores (p.e., la SEC) cambien su posición, será sólo una cuestión de tiempo para que los informes anuales de las grandes corporaciones abiertas compitan con el presupuesto federal para obtener menciones honoríficas por la extensión y complejidad de los informes. Afortunadamente, la SEC ha aprobado el uso de estados financieros resumidos en informes anuales, permitiendo que el conjunto completo de estados financieros sean incluidos en los formatos 10-K.

Las empresas comerciales no sólo han tomado prestado el presupuesto de las NRIOs como una herramienta de control administrativo; su creciente tamaño y complejidad las ha llevado a utilizar técnicas similares para asegurar el cumplimiento legal y de las políticas al interior de la organización. En las corporaciones abiertas de Estados Unidos, el Foreign Corrupt Practices Act de 1977 estipuló como ilegal el fracaso en el mantenimiento de los controles internos adecuados sobre los recursos de la empresa. Tales controles siempre han sido requeridos en los sistemas contables gubernamentales.

Resumen

Los requerimientos de control de las organizaciones que producen bienes públicos o bienes privados bajo condiciones de monopolio natural son fundamentalmente diferentes de los requerimientos de control de aquellas que producen bienes privados y los venden bajo condiciones competitivas. Muchas de las diferencias entre los sistemas contables y de control de estos tres tipos de organizaciones pueden ser entendidas en términos de las características económicas de los mercados en los cuales negocian, así como en las consecuentes diferencias en el diseño de los contratos. Nada es perfecto y siempre es posible mejorar cualquier sistema, incluida la contabilidad para las NRIOs. Sin embargo, las diferencias entre los métodos contables para las NRIOs y las empresas comerciales no constituyen prima facie evidencia de que los primeros son defectuosos y deben alterarse para adecuarse a estos últimos.

Lecturas adicionales

Accounting Principles and Reporting Practices for Certain Nonprofit Organizations, Statement of Position 78-10. New York: AICPA, 1969.

A Financial Information System for Municipalities, Vol. I - General Introduction; Vol. II - The Classification System; Supplement-Profirma Statements, Ottawa: Dominion Bureau of Statistics, 1970.

Anthony, Robert N. *Financial Accounting in Nonbusiness Organizations: An Exploratory Study of Conceptual Issues.* Stamford, Conn.: FASB, 1978.

Audits of State and Local Governmental Units, 2a ed. New York: AICPA, 1978.

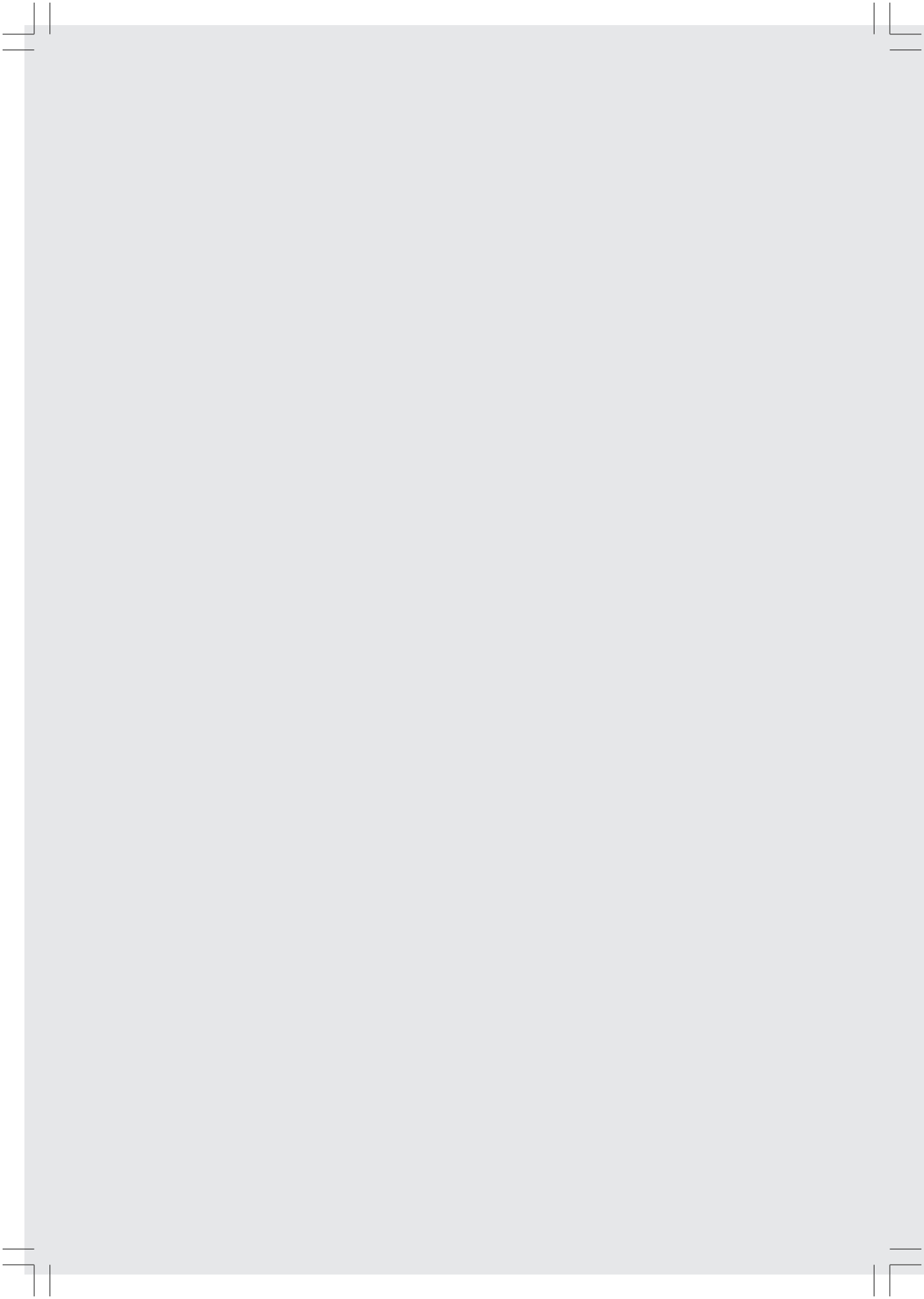
Beedle, A. *Accounting for Local Government in Canada: The State of the Art.* Research Monograph No. 2: Vancouver: Canadian Certified General Accountants' Research Foundation, 1981.

- Chan, James L., ed. *Research in Governmental and Non-Profit Accounting*. Vol. 1 (1985). Greenwich, Conn.: JAI Press, 1985.
- Davidson, Sidney, David Green, Walter Hellerstein, Albert Madansky y Rowan L. Weil. *Financial Reporting by State and Local Government Units*. Chicago: University of Chicago, 1977.
- Drebin, Allan R. "Governmental vs. Commercial Accounting: The Issues." *Governmental Finance*, No. 3 - Special Issues, Vol. 8. Chicago: Municipal Finance Officers Association, Noviembre 1981.
- Drebin, Allan R. "Is Accounting That's Good for General Motors Good for Detroit?" *The Government Accountant's Journal*. Primavera 1981.
- Drebin, Allan R., James L. Chan y Loran C. Ferguson. *Objectives of Accounting and Financial Reporting for Governmental Units: A Research Study*, Volumen I y II. Chicago: National Council in Governmental Accounting, 1981.
- Financial Accounting Standards Board. *Objectives of Financial Reporting by Nonbusiness Organizations. Statement of Financial Accounting Concepts No. 4*. Stamford, Conn.: FASB, 1980.
- Financial Accounting Standards Board. *Recognition of Depreciation by Not-For-Profit Organizations. SFAS No. 93*. FASB: Agosto 1987.
- Financial Reporting by Governments*. Toronto: CICA, 1980.
- Financial Reporting for Non-Profit Organizations*. Toronto: CICA, 1980.
- Granof, Michael H. "Governmental Standard Setting in Perspective." *Journal of Accountancy* (Marzo 1979), pp. 56-63.
- Lambert, A. T. *Royal Commission on Financial Management Accountability: Final Report*. Hull, Quebec: Ministry of Supply & Services, 1979.
- Mautz, Robert K. "Financial Reporting: Should Government Emulate Business?" *Journal of Accountancy* (Agosto 1981), pp. 53-60.
- Skinner, R. M. *Canadian University Accounting*. Toronto: CICA, 1969.
- Steinberg, Harold I. "A New Look at Governmental Accounting." *Journal of Accountancy* (Marzo 1979), pp. 46-55.
- Vatter, William. *The Fund Theory of Accounting and Its Implications for Financial Reports*. Chicago: University of Chicago Press, 1947.

Ejercicios y problemas

1. ¿Cuál es la diferencia entre un bien privado y un bien público? Dé tres ejemplos de cada uno y explique por qué estos se ajustan a la clasificación que usted ha hecho.
2. Considere dos organizaciones cuyas acciones son negociadas en bolsas y dos organizaciones cuyas acciones no son negociadas. Examine y compare las características económicas de los productos de estas organizaciones.
3. ¿Por qué algunas organizaciones tienen propietarios de acciones que suministran capital esperando un rendimiento por su participación en el interés residual de la organización? ¿Por qué otras organizaciones no tienen estos intereses residuales?
4. ¿Cuál es la diferencia entre el entorno de mercado para los productos de un fabricante de automóviles y el entorno "de mercado" para los productos de un departamento de obras públicas y sanidad de la ciudad?
5. ¿Cuál es la diferencia entre las condiciones bajo las cuales un fabricante de automóviles aumenta el efectivo para financiar sus actividades, y las condiciones bajo las cuales lo hace un departamento de obras públicas y saneamiento de una ciudad?

6. ¿Cree usted que las organizaciones gubernamentales y las organizaciones sin fines de lucro necesariamente producen bienes públicos? Puede usted dar dos ejemplos donde el producto de cada uno de éstas es un bien privado.
7. Cuando una organización de caridad acepta una donación de un benefactor, ¿qué clase de obligaciones recíprocas surgen de tal acción? ¿Cuál es el papel del sistema contable en estas organizaciones al registrar los antecedentes de dichas obligaciones?
8. ¿Cuáles son las diferencias principales en los mercados de factores en los cuales operan las organizaciones de interés residual y de interés no residual? Explique.
9. En las organizaciones de interés residual, el sueldo de los administrativos, la prima y la continuación en el trabajo por lo general están usualmente vinculadas, explícita o implícitamente, al ingreso neto (residual) generado por la organización para los accionistas. Analice las consecuencias de una organización que produce bienes públicos que usan un esquema similar para recompensar a sus administradores.
10. Sugiera un esquema para evaluar eficazmente y recompensar a los administradores de las organizaciones que producen bienes públicos y explique la razón fundamental de su sugerencia.
11. Enumere tres diferencias importantes entre los sistemas de contabilidad y control de organizaciones de bienes públicos y privados.
12. ¿Qué es la contabilidad de caja? ¿Por qué las organizaciones que producen bienes públicos tienden a utilizar la contabilidad de caja? Explique el papel de la contabilidad en la definición, activación y cumplimiento de los contratos.
13. ¿Por qué el gobierno de Estados Unidos no presenta un conjunto consolidado de estados financieros?
14. ¿Cuál es la razón económica que subyace a los principios de acumulación y reconocimiento en la contabilidad? ¿Se viola esta razón con la práctica de la contabilidad a base de caja modificada o de la contabilidad de caja en las organizaciones de bienes públicos? Explique.
15. ¿Cuál es el papel de la depreciación en la activación de los contratos de organizaciones de bienes privados? ¿Cuál es su papel en las organizaciones de bienes públicos?
16. ¿Puede usted presentar algunos ejemplos de organizaciones en las cuales algunas unidades administrativas producen bienes públicos mientras otras producen bienes privados? ¿Cómo se diseña la contabilidad y el control de estas organizaciones?

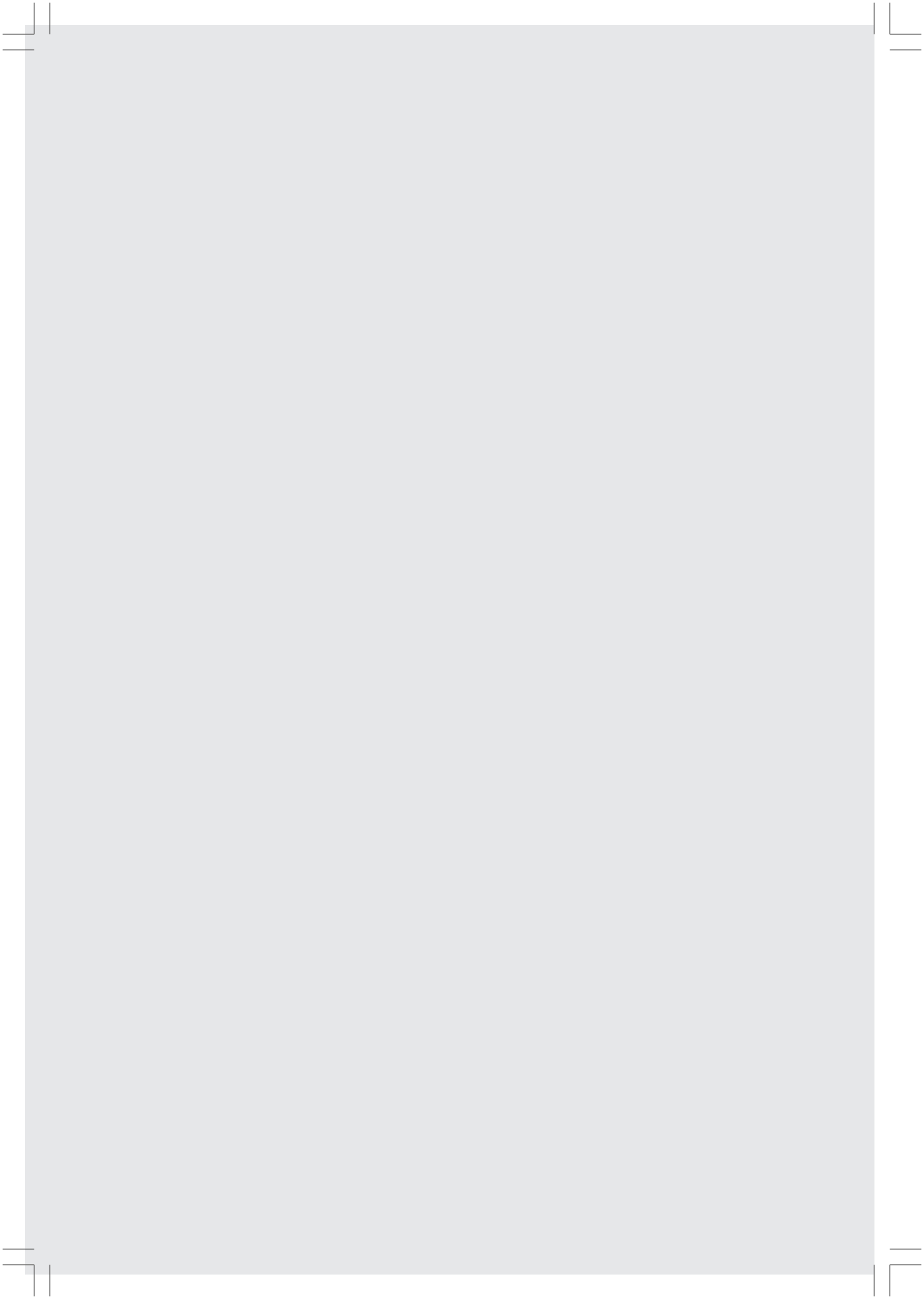


EPILOGO

Las siete maravillas del mundo son objetos físicos que podríamos ver o tocar. La humanidad siempre ha medido los logros de sus civilizaciones por medio del "hardware", desde la Gran Muralla China, las Pirámides y el Taj Mahal hasta el Apolo 13. Todavía, el mundo no es gobernado por ingenieros inteligentes. El mayor logro del hombre es la organización que hizo posible la Gran Muralla y el Apolo 13. Aunque las historias acerca de la valentía de Alejandro Magno son parte de la leyenda, posiblemente lo que lo hizo tan grande fue su habilidad organizacional, no su habilidad con el caballo o la espada.

El diseño y la operación de la organización son el "software", poco apreciado por la civilización humana. El agrupar cientos de individuos, que son libres de elegir y perseguir sus propios objetivos, para construir un jet sería prácticamente imposible sin este software, a pesar de sus habilidades en ingeniería. La contabilidad y el control son los elementos claves que revelan cómo se agrupan, manejan, mantienen, transforman y se disuelven las organizaciones. Regresando a la metáfora del computador, si los recursos y las personas son el hardware de las organizaciones, la contabilidad y el control son su software operativo. El software conecta varias partes del computador relacionándolas adecuadamente y hace posible su funcionamiento. La contabilidad y el control realizan una función similar en las organizaciones.

Considerar a las organizaciones como un conjunto de contratos entre personas hace más fácil ver la activa función de la contabilidad y el control. Dado que las organizaciones existen en cientos de formas y tamaños, así mismo existen los sistemas de contabilidad y control. Una amplia revisión de la diversidad y extensión de las organizaciones es un buen punto de partida para construir una teoría de la contabilidad y el control.



INDICE

Accionistas

- como agentes, 30-31, 41
- como un grupo, 117
- compromiso de aportar capital por parte de los, 50
- cooperación de los, 138-139
- derechos de los, 50-51, 118, 123-124, 173-174
- e impuestos, 140
- información para los, 31, 53-54
- ingreso de los, 113-115
- riesgo de los, 59-50
- riqueza de los, 114, 173
- ver también* Bolsa de Valores; Inversionistas; Mercado Accionario
- y disputa organizada, 139-140
- y honorarios de auditoría, 140
- y reclamantes residuales, 50
- y revelación pública, 93
- Accounting Principles Board, 198, 220, 266, 273, 290

Acreedores

- características de los, 144-145
- derechos de los, 300
- y la revelación pública, 93
- y los inversionistas, 144-145

Activos

- fijos, en NRIOS, 311-312
- valoración de los, 227

Acumulación

- contabilidad de, 305
- definición de, 227-228
- en NRIOS, 309-311

Administración del ingreso

- actitudes de los agentes hacia el ingreso, 118-124
- funciones del ingreso, 116-117
- hallazgos empíricos, 130-133
- ingreso suavizado frente a la hipótesis del "gran baño", 127-128
- instrumentos de la, 128-130
- Ley de conservación del ingreso, 115-116
- medidas estadísticas de suavizamiento, 125
- suavizamiento frente a suavizado, 125-126

Administradores

- bienestar de los, 69, 118, 128
- características de los, 67-72
- como agentes, 29-30, 42, 69-72
- como capital humano, 67-69, 72, 106, 121
- compensación de los, 68, 78-79, 82, 100, 126, 169-170, 311-312
- comportamiento observable de los, 105-106
- contratación de habilidades de los, 67-87
- de alto, medio y bajo nivel, 79-83
- definición del contrato de los, 69-70
- del portafolio, *ver* Intermediados de la información
- derechos de propiedad de los, 77
- desempeño de los, 74-79, 170
- e información, 30, 51, 71-72, 104
- e ingreso, 29-30, 101, 103-104, 119-123, 124-125
- en el centro del esquema operativo, 71
- en NRIOS, 303-304, 314
- formas de contratos para los, 72-83
- fraude de los, 146, 201
- horizonte de decisión de los, 143
- incentivos para los, 146-147
- medición de la contribución de los, 69-70, 73, 74-77, 82-83, 93, 119-120
- medición de los derechos de los, 49
- propiedad de los, 77, 120
- racionalidad de los, 70
- resultados observables de los, 70
- terminación del empleo del, 73-74
- y decisiones contables, 89-111, 122
- y leyes de impuestos, 74, 78
- y otros agentes, 70-72
- y riesgo moral, 72
- y riesgo, 76, 119
- y selección adversa, 72
- y variables, 74-77

Agentes

- accionistas, 30-31, 42; *ver también* Accionistas
- administradores, 29-30, 42, 70-72; *ver también* Administradores

auditores, 30-31, 185-186; *ver también* Auditores
 comportamiento de los, 42-44, 70
 contratos entre los, 24, 40
 contribuciones de los, 45-46, 52-54, 113
 derechos de los, 40-41, 113-115, 116, 123
 en la teoría O, 45-46
 en organizaciones, 45
 en NRIOS, 300-304
 gobierno, 10-11, 281, 282-287
 grupos homogéneos de, 42
 individuos, 42-44
 ingreso de los, 113
 interdependencia entre los, 170, 241
 mercados para participaciones contractuales de
 los, 52-54
 negociación entre los,
 racionales, 28, 40, 187, 254, 260, 299; *ver
 también* Racionalidad
Agregación, 146-147, 227, 231
AICPA
 código de ética del, 205, 266
 normas profesionales del, 92, 196-207, 246
 SEC Practice Section del, 195, 205
 y captura de las instituciones, 274
 y colusión, 266
Ajustes al nivel general de precios, 200
Alchian, Armen A., 39, 71, 186
Alicientes, *ver* Derechos
American Institute of Accountants, 198
American Institute of Certified Public Accountants,
ver AICPA
Análisis de costo-beneficio social, 245-248
Análisis de varianza, 100
Analistas financieros, *ver* Intermediarios de la información
Apoderados de los accionistas, 131, 140, 149
Archibald, T. R., 130
Arrow, Kenneth J., 53, 56, 249
Ashton, Robert, 190
Auditores
 autoregulación de los, 194-195
 barreras para contratar los, 188
 certificación de los, 291-293
 como agentes, 30-31, 185-186
 competencia por los clientes entre los, 192-194
 costo del cambio de los, 193
 decisiones de los, 189-196
 disciplina de los, 203-207, 291-293
 entrada de los, 203-207
 entrenamiento de, 194-195
 fijación del precio de los servicios de, 192-193
 firmas de, 186, 192
 independientes, 30, 42, 58-59, 91, 203, 207
 licencia de, 291-293
 obligaciones de, 186
 opiniones de los, 181-182
 para los informes de los administradores, 30-31
 reputación de los, 193, 194, 203
 revisión del par a los, 185-186, 194-195, 198,
 204-205
 riesgo de los, 202, 224-225
 seguro contra las malas prácticas de los, 191, 204
 servicios de asesoría de los, 191, 193
 servicios diferentes de los, 205
 tamaño de la firma de auditoría y calidad de los,
 188-189
 y competencia, 192-194, 197, 203-207
 y confianza, 205-206
 y control de calidad de, 194-195, 198, 203
 y cumplimiento del contrato, 52
 y decisiones administrativas, 122
 y descentralización, 58-59
 y descubrimiento del fraude, 201-203
 y las cortes, 186
 y la SEC, 186
 y medición de los derechos, 49
 y monitoreo directo mutuo, 188
 y normalización, 276
 y normas de la industria, 196-198
 y oferta de acciones, 163
 y rentabilidad, 206
 y sistemas contables realizados en papel, 196
Auditoría
 defensiva, 191
 en las empresas abiertas, 33, 151, 189, 193,
 195, 204-205, 207
 estructura institucional de la profesión de, 196-207
 externa, 72, 144, 149, 172, 185, 186-189,
 195, 198, 302
 función de la, 186-189
 función económica de la, 187, 204
 límites a la capitalización por parte de la, 91
 opiniones de la, 191-192

- PED, 196
- tecnología de la, 195-196
- y asignación de recursos, 189-190

- Balance general agregado, 147, 148
- Ball, Ray, 167
- Banco de la Reserva Federal, 91, 198
- Barnard, Chester I., 24, 27, 37, 38, 39, 41, 43, 44
- Baxter, William T., 267, 275
- Berle, A. A., 37, 38, 39, 119, 140
- Beidleman, Carl R., 130
- Bolsa de Valores, 75, 170, 188, 198, 253; *ver también*
 - Mercado Accionario
- Boynton, Charles E., 132
- Brown, Philip, 167
- Buchanan, James M., 253

- Cahan, Steven F., 132
- Canadian Institute of Chartered Accountants, 200
- Capital
 - accionario, 42, 50, 54, 78, 90, 114, 115-116, 155; *ver también* Bolsa de Valores
 - accionario e ingreso, 113-114, 115
 - compromiso de, 50, 114-115, 144, 165
 - de los propietarios y la regla precisa del excedente, 115
 - físico, 114, 116, 117, 118, 178
 - humano, 67-69, 72, 121, 153
 - inversiones o participaciones de, 140, 141, 143, 146; *ver también* Mercado de capitales
 - mercado de, 114-115, 149-150
 - para proveer bienes públicos, 299-300, 301-303
 - usos alternativos del, 117
 - valoración monetaria del, 114-115
- Capitalización
 - de los arrendamientos, 101-102
 - de los costos, 90-91
- Chambers, R. J., 221
- Chatfield, Michael, 198
- Cheung, Steven N. S., 38
- Coase, Ronald H., 37, 38, 47, 80, 97, 282
- Coleman, James S., 47
- Comité de Cooperación con la Bolsa de Valores, 198
- Comités de auditoría corporativos, 191

- Commission on Auditors' Responsibilities, 203
- Committee on Accounting Procedure, 198, 201, 266, 274, 290
- Commons, John R., 55
- Compensación
 - administrativa, 68, 78-79, 82, 100, 126, 169-170, 311-312
 - contingente al desempeño, 76, 82, 100
 - opciones sobre acciones, 103
 - para los individuos, 28
 - pecuniaria, 74
 - y leyes de impuestos, 78-79
 - y poder, 78-79
 - y suavizamiento del desempeño, 91
- Conflicto
 - resolución de, 24-26
 - versus cooperación, 26-27
 - y negociación, 54-44
- Conocimiento común
 - generado por la contabilidad y el control, 24-25, 48, 162
 - para renegociación de contratos, 28, 48, 54-57
 - y cambios contables, 170
 - y contratos, 24-25, 153
 - y relación entre la compensación y el desempeño, 76
- Conservadurismo, 222, 224-226
- Contabilidad
 - administrativa, 58, 59, 79, 81
 - base-efectivo, 227-228; *ver también* Contabilidad de fondos
 - características de la, 31, 223-228
 - computarizada, 196, 240
 - convenciones de la, 9, 219-223
 - de acuerdo con la SEC, 89
 - de acumulación, 305
 - de base caja 311, 314; *ver también* Contabilidad base-efectivo
 - de fondos, 305, 313
 - de la depreciación, 285
 - definición de la, 27
 - dimensiones de, 27
 - discrecional, 128-130
 - e inversionistas, 139-159, 173-174; *ver también* Inversionistas
 - en empresas abiertas, 172, 271-272
 - en organizaciones de bienes públicos, 304-313

- estimaciones, 91-92, 128-129
- financiera, 59
- funciones de la, 46-57, 173-174
- métodos de, *ver* Principios contables
- normas de, *ver* Normas de la industria; Reglas y normas
- para los arrendamientos, 101-102
- tributaria, 42, 285
- y mercado accionario, 161-182; *ver también* Mercado accionario
- y modelo contractual de las organizaciones, 37-63
- y moral, 59-60
- y teneduría de libros, 59
- Contabilidad y control**
 - accionistas en, 30-31
 - administradores e ingreso en, 29-30
 - auditores en, 30-31
 - como balance y equilibrio, 26-28
 - conocimiento común de, 25
 - contribuciones medidas por, 48-49
 - criterios de elección social en, 32
 - en empresas abiertas, 71
 - en organizaciones de bienes públicos, 304-313
 - gobierno, organizaciones públicas y, 32-33
 - hechos compartidos para la resolución de conflictos en, 24-26
 - inversionistas y, 173-174
 - macroteoría de, *ver* Macroteoría de la contabilidad y el control
 - mecanismos de, 32-33
 - mercados de valores en, 30-31; *ver también* Mercado accionario
 - microteoría de, *ver* Microteoría de la contabilidad y el control
 - normalización en, 32; *ver también* Normalización
 - organizaciones como contratos en, 23-24
 - propósitos de, 54
 - teoría de, 28-33
- Contratos**
 - agentes en los, 23-24, 28-31, 32-33, 40-41
 - cumplimiento de los, 51-52
 - de autocumplimiento, 48, 67, 70, 72, 83, 95
 - de salario básico, 73
 - duración de los, 54-55
 - e información, 152
 - en acciones, 149-150
 - formato de los, 33, 148, 281
 - funciones para llevar a cabo aplicación de los, 28
 - hacer cumplir los, 28, 32, 44, 46-48, 72, 94
 - individuos y los, 28
 - organizaciones como conjuntos de, 23-24, 40-46
 - para los administradores, 67-87
 - renegociación de los, 54-57
 - transferibilidad de los, 141-142
 - variables usadas en los, 25
 - y conocimiento común, 24-25, 153
 - y entidad, 225
- Contribuciones**
 - de los agentes, 45-46, 52-54, 113
 - medición de las, 48-49
- Control**
 - como balance y equilibrio, 26-29
 - en empresas abiertas, 39
 - en NRIOs, 304
 - organizaciones y, 24, 26-29
 - ver también* Contabilidad y control
- Control Interno, 94-95, 173, 314**
 - en la relación principal-agente, 94-95
 - en las relaciones de mayordomía, 94-95
- Convenciones**
 - como principios contables, 222
 - definición de, 220-221
 - usos del término, 221-223
 - y características económicas de la contabilidad, 219, 223-228
 - y equilibrio de Nash, 220
- Convenios de deuda, 144-145**
- Cooper, W. W., 39**
- Cooperación versus conflicto, 26-27**
- Copeland, R. M., 130**
- Corporaciones o empresas abiertas**
 - constitución de, 290
- decisiones discrecionales de clasificación en las, 90-91**
 - e instituciones sociopolíticas, 150-151
 - elección para ser una, 172
- principios contables en, 93**
 - revelación pública de, 57, 268-269, 291
- versus empresas cerradas, 172**
 - y auditores, 30
 - y controles internos, 94-95, 315
 - y política de revelación, 93-94
- Correlaciones seriales y suavizamiento, 125**

- Cost Accounting Standards Board, 94, 287
- Costos
- asignación de los, 98-99
 - de agencia, 81, 187-189
 - de exploración, 128, 172, 228, 230
 - de investigación y desarrollo, 29, 102-103
- CPAs, *ver* AICPA
- Criterio
- costo-beneficio, 241
 - de esencia sobre forma, 314
 - del valor esperado, 243
- Cushing, Barry E., 130
- Cyert, Richard M., 24, 37, 39, 46, 190, 195, 241
-
- Dascher, P. E., 130
- Datos pasados y suavizamiento, 125
- Davidson, H. Justin, 190, 195
- Davidson, S., 221
- DeAngelo, Harry, 130
- DeAngelo, Linda, 130, 188
- Decisiones contables, 89-111
- asignación de costos, 98-99
 - características de los sistemas de control, 96-100
 - consecuencias administrativas de, 100-104
 - contabilidad para arrendamientos, 101-102
 - controles internos, 94-95
 - costo de exploración, investigación y desarrollo, 102-103
 - discrecionales, 50-51
 - estimaciones contables, 91-92
 - fijación de precios de transferencia, 97-98
 - jerarquía de las, 90-96
 - normas contables, 95-96
 - normas y análisis de varianza, 100
 - para inversionistas, 148-151
 - política de revelación, 92-94
 - presupuestación participativa, 99-100
 - principios contables, 92
 - racionalidad de, 103-104
 - reestructuración de préstamos con problemas, 102
 - rompecabezas UEPS, 100-101
 - sobre los gastos, 50-51
 - valor de la opción como gasto de compensación, 103
 - y problemas de inferencia, 174-178
- Decisiones económicas
- reglas y, 259-263
 - y administración del ingreso, 125-130
- Declaración de objetivos, 46
- Demsetz, Harold, 39, 46, 71, 186
- Demski, Joel S., 241
- Departamento de Justicia de EE UU, 204, 266
- Derecho consuetudinario, *ver* Ley
- Derechos
- de acreedores, 49-50
 - de agentes, 40-41, 113-115, 116, 123
 - determinación de los, 123-124
 - en la teoría O, 45-46
 - ingreso y los, 118, 123-124
 - legales 253-254; *ver también* Ley
 - medición de los, 49-50
 - y fraude, 201 elaboración de las reglas
 - y mala actuación, 50
 - y reglas de valoración, 161-162
- Descentralización y forma de la contabilidad, 58-59
- Desempeño
- contractual, 146-147
 - de administradores, 74-79
 - medidas suavizadas de, 91
 - ver también* Contribuciones
 - y compensación, 75-76, 81-82, 101
 - y derechos, 49-50
- Dinero obtenido de las cifras contables, 164-166
- Disputa por el poder, 140
- Distribución y normalización, 265
- Dividendos
- distribución de los, 114
 - expectativas acerca de los, 120, 168
 - y leyes de impuestos, 114
 - y recursos físicos, 169
- Dobbins, Paul S., 132
- Dodd, Peter, 292
- Dopuch, Nicolas, 152, 192
- Dukes, Ronald E., 103, 131
- Dyckman, Thomas R., 103, 131
-
- Edey, H. C., 266
- Eficiencia
- de Pareto, 240-245
 - económica, 240-242, 243-245
 - medidas de la, 247-248

- social, 270
- tecnológica, 240
- Elección de un grupo, 240-242, 249-253
- Elección social
 - critérios para la, 32, 239-245
 - mecanismos para la, 248-254, 271-273
- Elecciones, *ver* Votación
- Eliminación del ego, 187
- Elliot, John A., 103, 131
- Empresarios
 - en el esquema operativo y procedimental, 71
 - en la teoría F, 45
- Empresas cerradas versus empresas abiertas, 172
- Empresas, *ver* Organizaciones
- Entidad
 - como un conjunto y subconjunto de contratos, 225
 - en NRIOS, 306-307
- Equidad, 245
 - y normalización, 265
- Equilibrio
 - de Nash, 220
 - en las organizaciones, 23, 26-28
- Estado de ingresos y la regla precisa del excedente, 115-116
- Estados financieros
 - en NRIOS, 309, 313-314
 - esencia sobre forma en los, 314
 - uniformidad de los, 230
 - y la revelación pública, 57
- Examen CPA uniforme, 203
- Expectativas
 - de dividendos, 120, 168
 - de inversionistas, 168
 - no observables, 168
 - problema de las, 170-178
 - racionales, 168, 177
 - y recursos, 229-230
- Experiencia
 - y capital humano, 68
 - y expectativas, 120-121
- Factores en la teoría O, 45
- Fama, Eugene, 38
- FASB (Financial Accounting Standards Board)
 - elaboración de las reglas por la, 289-290
 - normas contables de la, 95-96, 198-199, 201
 - procedimientos de la, 200-201
 - sobre el costo de exploración, investigación y desarrollo, 102-103
 - sobre el valor de la opción como gasto de compensación, 103
 - sobre la capitalización de los arrendamientos, 100-101
 - sobre los préstamos problemáticos, 102
- Federal Trade Commission, 266
- Felix, William L., 190
- Feltham, Gerald L., 122
- Fijación de precios de transferencia, 80, 97-98
- Financial Accounting Standards Board, *ver* FASB
- Financial Executives Institute, 201
- Flujos de recursos, 227, 284
 - control de los, 146
 - medición de los, 28
 - psuedoprecios y, 81
 - y contabilidad, 41
 - y NRIOS, 310
- Foreign Corrupt Practices Act (1977), 94, 151, 293, 315
- Fracasos de la auditoría, 202, 204
- Fraude
 - Definición de, 201
 - Descubrimiento del, 201-202
- GAAP (generally accepted accounting principles)
 - y decisiones contables, 92
 - y los convenios de deuda, 145
 - acuerdo fijo de, 145
 - variables, 145
 - y la administración del ingreso, 127-130
- GASS (generally accepted auditing standards)
 - desarrollo de, 196-198
 - y fraude, 203
 - ver también* Industria de las normas
- Gastos
 - decisiones discretionales sobre los, 90-91
 - en NRIOS, 311
- Gilman, Stephen, 222

Gobierno

- certificación, licencia, y control disciplinario de los auditores, 291-293
- como agente contrante, 32-33, 281, 282-287
- como cliente, 287
- como organización, 33, 281, 289
- como recaudador de impuestos, 283-287
- como una superempresa, 33, 281-282, 288-293
- los papeles del, 28, 281-287
- participación en forma de ingreso, 124, y la constitución de empresas, 290-291
- y la venta de títulos valores, 291
- y las normas contables, 33, 95, 187, 289-290
- y las organizaciones de bienes públicos, 297

Gode, Dhananjay K., 202

Gonedes, Nicolás J., 152

Gordon, Myron J., 119, 121, 130

Granof, M. H., 170

Habilidades administrativas, 67

Hardin, Russell, 220, 267

Haselkorn, Michael, 131

Hatfield, Henry Rand, 59

Hayek, F. A., 55-56

Hipótesis del "gran baño", 127

Hirschmann, Alberto O., 47

Holthausen, Robert, 75

Honorarios de auditoría, 30, 185-186, 192

- y competencia por los clientes, 192-194

- y accionistas, 140

Horwitz, Bertrand N., 103, 130, 131

Ijiri, Yuji, 27, 241

Impuestos

- recaudo gubernamental de los 283-287

- y los bienes públicos, 301

- y los accionistas, 140

Incentivos, *ver* Derechos

Incertidumbre

- e información imperfecta, 25

- y el conservadurismo, 224

- y el criterio *ex post*, 244

- y NRIOS, 299, 300, 303, 310

- y supuesto de empresa en marcha, 226

Individuos

- como agentes, 42-43

- conducta de los, 248

- compensación para los, 28

- y contratos, 28

- y objetivos, 27, 46

- preferencias de los, 32, 40, 74, 75, 186, 239,

- 242, 248, 249, 262, 270

- búsqueda del propio interés por parte de los, 28

- versus la sociedad, 32

Industria de las normas, 95-96

- auditores versus métodos contables, 199

- desarrollo de la, 196-201

- y análisis de varianza, 100

- ver también* Reglas y normas

Información

- accionistas necesitan de la, 30

- blanda, 93

- como bien público, 151-153

- compartida o común, 23-24, 51, 72, 188

- control de los administradores de la, 30, 51, 71-72, 104

- de la contabilidad de costos, 51

- distribución de la, 51-52, 152, 188

- ganancias de la, 164

- impactante, 53

- imperfecta, 25-26

- incompleta, 26

- interna, 142

- para compartir la, 187

- producción de, 153-154

- revelación privada de, 57

- revelación pública de, 56-57

- sobre desempeño contractual, 146-147

- y agregación, 147-147

- y contratos, 152

Información compartida

- como conocimiento común, 24-26

- para la resolución de conflictos, 24-26

- para hacer cumplir los contratos, 72

Informes financieros

- como bien público, 151-152

- de las empresas abiertas, 284, 285

- de NRIOS, 305, 314

- e incertidumbre, 224

- periodicidad de los, 227

- y el mercado accionario, 168
- y la contabilidad tributaria, 285
- y las leyes tributarias, 285
- Ingreso
 - actitudes de los agentes hacia, 118-124
 - administración del, *ver* Administración del ingreso
 - componente de la caminata aleatoria del, 125-126, 127-128
 - corporativo neto, 123
 - de los accionistas, 113-115, 116-117, 118-119
 - de los agentes, 113
 - definición contractual del, 118
 - divulgado, 118
 - funciones del, 116-117
 - indeterminación del, 115
 - Ley de conservación del, 115-116
 - medida del, 115-116, 118
 - participación gubernamental, en forma de, 124
 - prácticas del informe financiero y, 148
 - suavizamiento del, 90-91, 103, 118-120, 121-122, 124-130
 - uso de término, 113
 - y administradores, 29-30, 101, 103-104, 119-123, 124-125
 - y capital accionario, 113-115
 - y derechos, 118, 123-124
 - y expectativas, 120-121, 124
 - y la regla precisa de excedente, 115
 - y la renegociación del contrato, 117
 - y valoración óptima, 118, 124
 - y viabilidad de la empresa, 116-117
- Instituciones sociales, 150-151, 271-273
- Intermediarios de la información
 - e inversionistas, 142-144, 154, 162-163
 - información producida por los, 153-154
 - y acreedores, 143-144
 - y mercado accionario, 162-163
 - y liquidez del mercado, 54
 - y transferencia de recursos, 144
- Internal Revenue Act, 285
- Inventario y UEPS, 100-101
- Inversionistas
 - actitudes y preferencias de los, 146-147
 - apoderados de los, 149
 - ausencia de una activa participación, 139-141
 - descripción del tipo de, 139-145
 - e incentivos a los administradores, 146-147
 - e información contable, 151-153
 - e información interna, 142
 - e instituciones sociopolíticas, 150-151
 - e intercambio en los mercados de capital, 149-150
 - e intermediarios de la información, 142-144, 154, 162-163
 - expectativas de los, 168
 - mecanismos de elección contable para los, 148-151
 - ver también* Accionistas
 - votación de los, 149
 - y acreedores, 144-145
 - y agregación, 147-148
 - y conservadurismo, 224-225
 - y contabilidad, 139-155, 173-174
 - y economías de escala, 141
 - y forma de la organización, 148-149
 - y heterogeneidad de las preferencias, 142
 - y prácticas de información, 147-148
- Jamal, K., 190
- Jensen, Michael C., 39
- Jones, Jennifer J., 131
- Joyce, Edgard, 190
- Kahneman, D., 75
- Kaplan, Robert S., 82, 150
- Keynes, John, 120-121
- Kinney, W. R., 190
- Kitchen, J., 276
- Knetsch, J., 75
- Kolodny, Richard, 103, 131
- Leftwich, Richard, 292,
- Ley
 - auditores y la, 187
 - y hacer cumplir los contratos, 47, 72
 - e intereses del inversionista, 198-199
 - poder judicial y la, 273
 - elección social legislativa, 271
 - y mercados, 253-254
 - y derecho a reclamar de los accionistas, 140, 163, 191, 224

- y decisiones sociales, 271-273
 - y pleitos con terceros, 199
- Ley de conservación del ingreso, 115
- Ley de conservación de ingreso contable no descontado, 115, 122
- Leyes tributarias
 - e información financiera, 285
 - y contratos administrativos, 74
 - y dividendos, 114
- Libby, Robert, 190
- Libecap, Gary D., 56
- Liberty, Susan E., 131
- Licastro, R. D., 130
- Limpiar la casa frente al ingreso suavizado, 127-128
- Littleton, A. C., 59
- Loebbecke, James K., 189, 194

- MacNeil, I. R., 44
- Macroteoría de la contabilidad y el control, 31-33, 217-317
 - convenciones y clasificación, 219-236
 - gobierno, ley y contabilidad, 281-295
 - mecanismos y criterios de decisión, 239-256
 - normalización contable, 259-278
 - para organizaciones de bienes públicos, 297-317
- Malcom, R. E., 130
- March, James, 24, 37, 39, 42, 46
- Mautz, R. K., 189
- Means, G. C., 37, 38, 39, 119, 140
- Mecanismos y criterios de decisión, 239-256
 - análisis de costo-beneficio social, 245-248
 - de elección social, 248-254, 271-273
 - derechos legales y mercados, 253-254
 - eficiencia económica, 240-242
 - eficiencia tecnológica, 240
 - problema de la incertidumbre, 243-245
 - problema de los periodos múltiples, 242
- Meckling, William, 38, 42
- Medida(s)
 - control de la(s), 73
 - costo de la, 48
 - de contribuciones o recursos, 48-49, 69, 73, 74, 81-82, 120, 186
 - de derechos, 49-50
 - del ingreso, 115-116, 118
 - substituta(s), 49
- Medidas estadísticas de suavizamiento, 125
- Mercado(s)
 - de capital(es), 102, 115, 142, 148, 150, 152, 154, 155, 166, 266, 300, 302
 - liquidez de los, 28, 52-54, 152
 - mecanismos de, 253
 - para recursos de NRIOS, 299-300
 - para participaciones contractuales, 52-54
 - primario, 162
 - secundario, 148, 162
 - terciario, 149, 162
 - y demanda indirecta, 162
 - y derechos legales, 253-254
 - y elección social, 248-249, 272
 - y normas, 268-271
 - y variables, 76
- Mercado accionario
 - contabilidad sin, 172
 - contabilidad y, 161-182
 - dinero obtenido de las cifras contables, 164-166
 - e información, 164
 - e intermediarios de la información, 162-163
 - efecto sobre la contabilidad del, 171-172
 - liquidez del, 144
 - problemas de inferencia, 174-178
 - requerimientos de información en el, 171-172
 - sin contabilidad, 173-174
 - valoración en el, 120-121
 - ver también* Accionistas; Bolsa de Valores; Mercado de capitales
 - y la SEC, 92
 - y métodos contables, 168-170
- Método estadístico de muestreo, 194
- Métodos contables que elevan el ingreso, 101
- Microteoría de la contabilidad y el control, 28-30, 65-214
 - administradores y decisiones contables, 89-111
 - auditores y empresa, 185-214
 - contabilidad y mercado accionario, 161-182
 - contratación de habilidades administrativas, 67-87
 - ingreso y su administración, 113-137
 - inversionistas y contabilidad, 139-159
- Mock, Theodore, 190
- Modelo neoclásico de la empresa, 37
- Moe, Terry M., 39

Monopolio

- bilateral, 32, 94, 193, 287
- natural, 33, 299, 307, 310, 312, 313
- y límites a la competencia, 266-267

Moore, Michael L., 130

Moral

- riesgo, 72, 184
- y contabilidad, 59-60
- del empleado, 69

Myers, P. T., 130

National Commission on Fraudulent Financial Reporting, 200, 203

Normalización, 32, 196-201, 259-278

- auditores versus métodos contables, 199
- beneficios de la, 198, 264
- costos de, 198, 264
- distribución y equidad, 265
- en empresas abiertas, 171-172
- monopolio y límites a la competencia, 266
- motivaciones detrás de la, 32
- riesgos de la, 198
- teorías económicas de, 265-267
- ver también* Industria de las normas; Reglas y normas
- y criterios de desempeño, 273
- y educación contable 275
- y eficiencia social, 269-270
- y mecanismos burocráticos, 273
- y profesión de auditoría, 276

Normas de auditoría, *ver* Reglas y normas

Normas socioculturales y cumplimiento del contrato, 47

NRIOs (Non Residual Interest Organizations), 299-315

- agentes en las, 300-304
- apropiaciones en las, 312-313
- características económicas de las, 299-304
- cargos en las, 312-313
- control en las, 304
- depreciación en las, 305
- e interacción con la contabilidad comercial, 313-315
- fondos en las, 305-308
- mercados de recursos en las, 299-300
- obligaciones de largo plazo en las, 311-312
- presupuestos en las, 312-313
- reconocimiento de ingresos en las, 309-310
- ver también* Organizaciones de bienes públicos

Observación

- de las contribuciones, 68, 79
- e ingreso suavizado, 126
- en una caminata aleatoria, 125
- y conocimiento común, 25

Ohlson, James, 122

Organizaciones de bienes públicos, 32-33, 297-317

- activos fijos, depreciación y obligaciones de largo plazo en las, 311-312
- administradores en las, 302-304, 313
- capital para las, 187-188
- consolidación y detalle en las, 308-309
- contabilidad en, 304-313
- e interacción con la contabilidad comercial, 313-315
- entidades y fondos en las, 305-308
- nomenclatura y clasificación, 297-298
- presupuestos, apropiaciones y cargos en las, 312-313
- reconocimiento y acumulación en las, 309-311

Organizaciones

- abiertas, *ver* Corporaciones abiertas
- agentes en las, 45
- comerciales, 297
- como actores, 45
- con fines de lucro, 297
- constitución de las, 290-291, 292
- control en versus control de las, 23, 26-28
- definición de las, 37-39
- equilibrio en las, 23, 26-28
- fondo común de, 40, 47, 50, 201
- forma de las, 148-149
- gobierno como una, 33, 281
- ingreso de las, 117, 119, 121, 123, 127, 302
- liquidación de las, 117
- modelo contractual de las, 23-24, 40-46
- objetivos de las, 45-46
- papeles de, 23-24
- reorganización de, 117
- sin fines de lucro, 298, 302
- subempresas en, 79, 123
- teoría F de las, 45-46
- teoría O de las, 45-46
- teorías del emprendimiento, 39
- viabilidad de, 30, 116-117, 302
- y continuidad de las relaciones, 55
- y formas contables, 57-60, 106
- y funciones de la contabilidad, 46-57

- y moral, 59-60
- Pacioli, Luca, 270
- Paradoja de Arrow, 249-251
- Periodicidad, 226-227
- Plesko, George A., 132
- Plott, C. R., 248
- Posner, R., 47
- Pourciau, Susan, 132
- Precio
 - actual de la transacción, 26
 - de mercado, 69, 79, 80, 97, 120, 141, 142, 164, 165-170, 173, 174-175, 177, 304
 - de transferencia, 97-98
 - pseudo, 79, 81-82
 - y ajustes al nivel general de precios, 199-200
 - y elección social, 248
- Preferencia por el statu quo, 105
- Préstamos problemáticos, 102
- Presupuestación participativa, 99-100
- Principios contables, 92, 145, 222, 285
 - cambios en los, 105, 115, 145
 - como métodos contables, 221
 - elección de, 128, 133, 284
 - ver también* GAAP
 - y administración del ingreso, 105, 128-130
 - y mercado accionario, 162, 168-169
- Problemas de inferencia, 174-178
 - problema de la aguja en un pajar, 174-175
 - problema de la autoselección, 177-178
 - problema de las expectativas, 175-177
- Productos en la teoría O, 46
- Profesión de auditoría, estructura de la, 196-207
- Public Oversight Board, 189, 195, 205, 292, 293
- Racionalidad
 - de agentes, 24, 26, 28, 40, 44, 178, 187
 - de las decisiones, 103-104
 - de los administradores, 70
 - económica, 80, 95
 - supuesto de, 26, 40
- Rawls, John, 253
- Recursos
 - asignación de, 152, 189-190, 254
 - compromiso de, 28, 50, 124, 139
 - conservación de, 169
 - de la subempresa, 79
 - económicos, 41, 42, 228, 229-230
 - expectativas y 229-230
 - físicos, 124, 168-169
 - medición de los, 48-49
 - mercados de, 152, 268, 270, 299-300
- Regla precisa del excedente, 90, 115
- Reglas y normas, 94-95, 259-278
 - ajuste a, 264
 - argumento de mercado para, 268-269
 - auditores versus métodos contables, 199
 - beneficios de las, 264,
 - como bienes públicos, 267
 - como funciones de pago, 260-261
 - como funciones de recompensa/castigo, 32
 - como restricciones, 32, 259-260,
 - comportamiento voluntario y obligatorio, 261-263
 - costos de las, 264
 - cumplimiento de las, 268
 - de alto nivel, 267
 - de la Cost Accounting Standards Board, 94, 287
 - de la FASB, 95-96, 199, 289-290
 - de la SEC, 94, 151, 289-290
 - de revelación, 266
 - decisiones de los administradores sobre, 94-95
 - del AICPA, 92, 196-203, 246
 - del gobierno, 33, 94, 187, 290
 - desarrollo de, 196-201
 - e instituciones sociopolíticas, 150-151
 - economía de las, 263-265
 - efectos de las, 274-276
 - en Canadá, 200
 - en términos de la ética privada en cambio de la ética social, 260-261
 - falla del mercado y, 269-270
 - fuerza de las, 273-274
 - instituciones para el establecimiento de, 271-274
 - mecanismos de mercado en, 253
 - racionalidad de las, 254
 - uniformidad de, 230-234
 - ver también* Industria de las normas; Normalización
 - versus el criterio del contador, 199-200
 - violación de, 260-261
 - y decisiones económicas, 259-263

- y elección involuntaria, 261-262
 - y esquemas de penalización, 260
 - y licencia CPA, 203-204
- Rendimiento sobre el capital invertido, 114-115, 140-141
- Revelación privada, 57
- Revelación pública, 57, 92-94
- Riesgo
 - de accionistas, 49, 77, 173
 - de administradores, 77, 119
 - de auditores, 189-190, 203, 224-224
 - en NRIOS,
- Roll, Richard, 150,
- Rousseau, J., 24, 26

- Salario, *ver* Compensación
- SEC (Securities y Exchange Commission), 91, 92, 93, 145, 172, 261, 263, 268, 274
 - normas contables de la, 94, 147, 151, 273, 289-290
 - AICPA Practice Section, 195, 205
 - auditores y, 186
 - sobre costos de exploración, 102-103
 - y disciplina de los auditores, 292-293
 - y fraude, 202
 - y la Public Oversight Board, 195, 292
 - y venta de títulos valores, 291
- Sharaf, Hussein, 189
- Short, Daniel, 171
- Simon, Herbert A., 24, 27, 37, 39, 41, 45
- Simunic, Dan, 192, 193
- Sistema de control
 - asignación de costos, 98-99
 - características de los, 96-97
 - fijación de precios de transferencia en, 97-98
 - normas y análisis de varianza, 100
 - presupuestación participativa, 99-100
- Sistemas contables
 - cambios en los, 105, 169, 173
 - como resultado de equilibrio, 27
 - computarizados, 196, 226
 - de partida doble, 229
 - efectos de las normas en los, 275
 - flujos de recursos controlados por, 146
 - sin valoración, 227
 - y desempeño del administrador, 170
- Skinner, R. M., 58
- Sociedades y moral, 59-60
- Solución óptima, 187-188
- State Boards of Accountancy, 203-204
- Stickney, L., 221
- Suavizamiento versus suavizado, 125-126
- Sunder, Shyam, 131, 248
- Supuesto de empresa en marcha o continuidad, 225-226

- Tax Reform Act (1986), 286
- Teneduría de libros, 27, 57-58, 59, 146, 223, 226, 228, 300
- Teorema de Blackwell, 147
- Teoría del portafolio, 77
- Thaler, R., 75
- Trueblood, Robert M., 190, 195
- Tulloch, Gordon, 253

- UEPS, 28, 100-101, 102, 104, 171-172, 259-260, 263, 285
- Uniformidad
 - uso del término, 232
 - y clasificación, 230-234
- Utilidades no lineales, 247

- Valoración, 227
 - de los activos, 227
 - e informes financieros, 168
 - en los mercados accionarios, 161-162
 - o conversión óptima, 118, 124
 - reglas de, 161-162
- Variabilidad y suavizamiento, 125
- Variables
 - basadas en el mercado, 77
 - de desempeño, 77
 - del entorno, 76-77
 - pecuniarias, 74
 - que no son de conocimiento común, 25
 - y desempeño administrativo, 74-78
- Votación
 - de accionistas, 149
 - limitaciones de mecanismos de, 249-253

referéndum, 248, 271
y elección social, 248-249, 271
y paradoja de Arrow, 249-251

Waller, William, 190
Weil, R. L., 221
White, C. E., 130
Wiggins, Steven N., 56
Williamson, Oliver, 39, 53

Yamey, B. S., 59

Zeff, Stephen, 198
Zimmerman, Jerold, 131

Este libro se terminó
de imprimir en Unibiblos
en marzo de 2005.
Bogotá, Colombia