

BIBLIOTECA VIRTUAL



CAPÍTULO PRIMERO

ORIGEN DE LOS COMPORTAMIENTOS FRAUDULENTOS

1. INTRODUCCIÓN

Las relaciones escritas de las transacciones comerciales son antiquísimas, ello se desprende de la infinidad de documentos que han llegado hasta nuestros días relativos al tráfico comercial. Así, en Egipto aparece distinta documentación dimanante de los intendentes de los diversos departamentos económicos del Estado, anotados cronológicamente y conteniendo la contrapartida de las entradas y salidas corrientes, lo que no por primitiva, deja de constituir una verdadera “contabilidad”. Los libros de comercio genuinos aparecieron en la Edad Media; en los siglos XIII y XIV, los banqueros italianos, los comerciantes de lana de Flandes etc. llevaban libros de comercio regulares, dispuestos ya de tal manera que dan una impresión totalmente clara de sus negocios. La idea de representar en cuentas todas las operaciones comerciales según su propio sentido y objetividad, pero reagrupándolas luego para hacer resaltar la situación y la capacidad de la empresa por medio de un balance fue constatada por primera vez en forma escrita por Fray Luca Paccioli en Venecia. Con ello quedó configurada la contabilidad por partida doble que tuvo desde entonces un rápido e intenso desarrollo (Jenny; 1941, pp. 15 y 16).

Desde que se generalizó la llevanza de la contabilidad mediante la partida doble hasta nuestros días, cualquier usuario de la contabilidad asigna a la misma dos valores, verdad y claridad, cualidades que en numerosas ocasiones no posee debido a los errores y comportamientos fraudulentos de los que se derivan las falsedades en la contabilidad.

Son estos últimos, los comportamientos fraudulentos, el objeto de estudio de este primer capítulo, fundamentalmente, respecto de las condiciones que deben darse en las empresas para que sea posible su aparición.

En opinión de Alonso González (1995) para que estas actividades de alteración puedan realizarse deberán cumplirse las siguientes condiciones:

a) Es necesaria la existencia de asimetría en la información, es decir, el agente (entendiendo como tal al encargado de redactar la contabilidad) posee una información de la que no dispone el principal (a quien va dirigida). Esa información vendrá referida, a veces, a las actividades que el agente lleva a cabo, pero sobre todo, a la calidad con que el agente sirve a su principal.

El precio vigente en el mercado para transacciones regulares es en general fácilmente conocido, así las posibilidades de cometer fraude aumentan cuando las transacciones son complejas, difícilmente valorables, o cuando su valoración depende de la visión del futuro que se acepte.

b) Si la manipulación está realizada por el agente en colusión (pacto en perjuicio de terceros) con otra u otras personas ajenas a la empresa, la fuerza del sistema de incentivos del tercero tiene que ser superior a la del empleado manipulador.

Se entiende por sistema de incentivos el conjunto de reglas para asignar recompensas o penalizaciones a los agentes en función de sus actuaciones. Puede definirse como la relación que se da entre la remuneración recibida por el agente y la eficacia con que sirve a los intereses del principal. En general, la probabilidad de que el fraude aparezca será mayor cuanto mayor sea la fuerza del sistema de incentivos del tercero y menor la del empleado.

c) En el caso particular de fraude cometido en contra de los accionistas o de la propia empresa, es necesario que los derechos de propiedad estén disgregados ante dos o más personas físicas o jurídicas. No tiene sentido hablar de este tipo de fraude cuando la propiedad privada, en su sentido pleno, recae sobre un único individuo.

Se considera que el derecho de propiedad conlleva dos derechos diferentes, el derecho a decidir sobre el uso y destino del bien que se trate o derecho de disposición y el derecho a percibir los rendimientos que emanen del bien o derecho de disfrute. Para que la manipulación pueda aparecer, una parte o la totalidad de los derechos de decisión deberá detentarlos un agente económico, distinto de quien percibe sus rendimientos.

El fraude no es perjudicial sólo porque transfiera renta del principal a los implicados o porque reduzca la competencia de la empresa en el mercado, sino porque además erosiona la confianza que los demás tienen de ver cumplidos los compromisos contraídos.

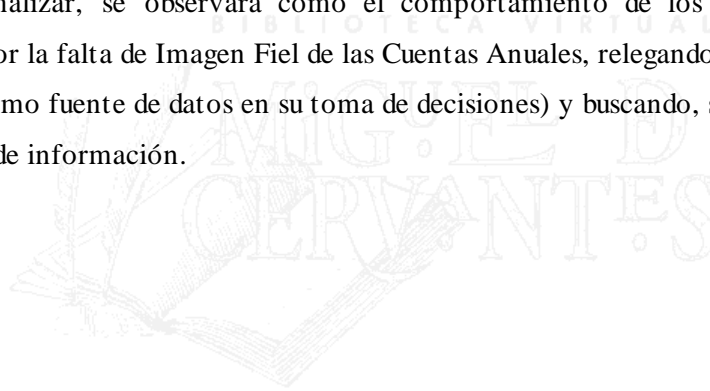
Desde otro punto de vista, las alteraciones contables también aparecen ante cambios en la normativa contable; señala Pina (1988, p. 20) que la modificación en la normativa contable produce efectos económicos en toda la red contractual, pudiendo provocar reacciones *a priori*, cuando los usuarios o el principal tratan de anticiparse a la conducta del gerente poniendo en marcha mecanismos de protección que reduzcan conductas ineficientes desde un punto de vista objetivo y *a posteriori*, cuando los usuarios reaccionan intentando conservar su participación en el excedente empresarial.

No siempre es necesario que un cambio contable tenga consecuencias económicas directas sobre las compensaciones del gerente para que éste actúe, simplemente con la presunción de que pueda alterar la conducta de los usuarios de los estados financieros y repercutir negativamente en su utilidad, será suficiente para provocar la reacción del agente, este fenómeno se conoce como inductancia.

Teniendo presentes los anteriores comentarios nos vamos a ocupar en este primer capítulo del estudio del comportamiento del sujeto infractor, sus orígenes y el efecto que la información manipulada tiene en sus usuarios a la hora de tomar decisiones relacionadas con la empresa.

En primer término se estudiarán los factores de predisposición, oportunidad y decisión como una de las causas principales de la comisión del comportamiento manipulador; los primeros porque sitúan al individuo frente a esta conducta, permitiéndole o impidiéndole la realización de manipulaciones, el segundo, porque encuentra su base en la asimetría de información que incapacita al principal para la valoración de la conducta del agente, y el tercero, porque el agente observa cómo los beneficios obtenidos de su conducta fraudulenta son superiores a los perjuicios que de la misma pudieran derivarse.

Para finalizar, se observará cómo el comportamiento de los usuarios se ha visto condicionado por la falta de Imagen Fiel de las Cuentas Anuales, relegando a un segundo plano la contabilidad (como fuente de datos en su toma de decisiones) y buscando, siempre que sea posible, nuevas fuentes de información.



2. EXPLICACIÓN DEL COMPORTAMIENTO FRAUDULENTO: LA FALTA DE ÉTICA Y LA ASIMETRÍA DE INFORMACIÓN

2.1. ÉTICA Y FRAUDE

Se podría definir el fraude como aquel comportamiento por el que una persona trata de aprovecharse de otra sorprendiéndola en su honradez.

Lo primero que se puede destacar de una conducta fraudulenta es su aparición ante una falta de ética, siguiendo el camino marcado tanto por el comportamiento del mercado en particular, como de la economía en general.

Para una primera aproximación se recoge la definición de ética, desde un punto de vista etimológico, dada por Claver, Llopis y Gascó (1997, p. 175), como el conjunto de principios y reglas morales que regulan el comportamiento y las relaciones humanas y también como la ciencia normativa que guía a la persona hacia el bien. Para Adam Smith el comportamiento económico se rige por el “egoísmo” como motivo dominante, resultando por tanto inevitable la separación entre economía y ética, parece que se trate de dos mundos paralelos cuya intersección resulta imposible.

En opinión de Conill (1996, p. 54), en la filosofía de Smith se relacionan estrechamente economía y ética, pero además cabe decir que esta necesaria relación no es una mera anécdota histórica, sino un paradigma del pensamiento y un punto de referencia fundamental para la actual situación del problema. Este mismo autor, recogiendo las opiniones dadas por Gauthier en 1982 y Hyek en 1988, afirma que existe la idea generalizada de que a medida que avanza el proceso de racionalización económica se excluye todo planteamiento ético; el acontecer económico ya no se concibe dependiendo de las convicciones morales, sino que los mecanismos económicos del mercado constituyen un orden natural dentro del que ya no es posible aplicar categorías éticas como la justicia social.

Continúa afirmando que el interés de la ciencia se centra ahora en el cálculo matemático de las magnitudes cuantitativas. Así, el cálculo económico de la maximización del beneficio se impone a todas las otras posibles motivaciones de la vida humana. De la autonomía de la economía se ha ido pasando paulatinamente al establecimiento de su primacía en todos los órdenes de la vida, con lo que ha quedado invertida la relación clásica, tanto aristotélica como smithiana, entre ética y economía.

En sentido contrario, Echevarría (1997, p. 72) afirma que los comportamientos más o menos, o nada éticos, son personales e intransferibles y no pueden atribuirse o excluirse “a priori”,

a ninguna persona o sector de la sociedad. No es razonable pretender que exista para alguien una presunción de culpabilidad.

Nuestra opinión es la ética, o mejor aún, es la falta de ética, la que condiciona el comportamiento individual, en particular para la práctica de manipulaciones en la contabilidad, se manifiesta en tres niveles:

a) En primer lugar, la “**ética externa a la empresa**”, con dos vertientes: presiones y demandas del entorno social frente a las actuaciones de la empresa⁵ y también el comportamiento del sector.

Con respecto a la primera, desde mediados del siglo XX hasta nuestros días se han desarrollado tres teorías:

La teoría de la responsabilidad social de la empresa (años cincuenta y sesenta) que surge como una reacción al modelo clásico que defiende que la única responsabilidad de la empresa es maximizar el beneficio con la única restricción del cumplimiento estricto de la ley; esta teoría aumenta las responsabilidades empresariales, afirmando que las empresas deben perseguir objetivos sociales y no sólo la maximización del beneficio.

A comienzo de los años setenta comienza a oírse la expresión “respuesta social”, en lugar de responsabilidad social motivada por el auge de distintos grupos que demandaban cambios radicales en la forma de operar; esta teoría es más práctica y está orientada a la acción y a los resultados (no económicos) en mayor medida que la anterior; se trata de un enfoque que analiza los problemas sociales y trata de desarrollar técnicas de previsión para anticiparse a las demandas sociales emergentes.

La ética empresarial, surge a mediados de los años setenta impulsada por las preocupaciones que fueron surgiendo sobre la calidad ética de las decisiones empresariales. Su punto de partida consiste en que la mayoría de los responsables de tomar decisiones en la empresa lo hacen por medio de una ética utilitarista, considerando acertada la decisión cuyo resultado sea la obtención de un beneficio.

En cuanto a la ética sectorial, existen sectores y en general situaciones en los que la actividad está poco controlada desde el punto de vista fiscal, laboral, etc., en las que el comportamiento ético dificulta la supervivencia de la empresa y en la que sólo pueden liberarse de la expulsión del mercado aquellas que tengan una ventaja competitiva suficiente para superar su posición.

b) En segundo lugar y relacionada con el comportamiento social y sectorial está la **ética interna a la empresa**.

La empresa es una institución socioeconómica que puede desempeñar un importante papel en la tarea de ayudar al desarrollo personal y social de los hombres y comunidades que con ella se relacionan. Si pretende seguir manteniéndose como institución y crecer hacia más altas cotas de perfección, debe tomar en serio el incuestionable dato de que sus actuales obligaciones van más allá de la simple y llana búsqueda de beneficios a corto plazo, procurando satisfacer los objetivos de cada uno de los interesados en la empresa (Fernández; 1997, pp. 119 y 120).

La realidad es bien distinta, como acertadamente recoge Ontiveros (1997, p. 109), normalmente un comportamiento filantrópico en la empresa sólo será considerado válido y tendrá continuidad en la medida en que contribuya a aumentar los beneficios, de lo contrario será considerado un despilfarro o derroche. El comportamiento de las empresas frente a los distintos grupos afectados por sus decisiones estará influido por su posición frente a los mismos y el mayor o menor poder de los “*stakeholders*” en la toma de decisiones.

c) Por último y la de mayor importancia es la **moral individual**.

No deben confundirse los términos moral y derecho, a pesar de que ambos regulan los actos humanos; en éstos hay que distinguir dos elementos básicos, uno interno, la intencionalidad o síntesis de conocimiento y voluntad, y otro externo, realización material y física del comportamiento exterior.

Dentro de este enfoque y en opinión de Montoro (1995, p. 121), la moral regula y enjuicia los comportamientos humanos, afectan éstos o no a otros sujetos en función de un proceso valorativo que comienza por el elemento interno y concluye con el externo y las circunstancias de su realización. En cambio el derecho normaliza comportamientos o sucesos independientes de la voluntad y sólo las conductas de carácter bilateral (que afectan a los demás), enjuiciándolos a través de un proceso que comenzando por el elemento externo culmina con el análisis y valoración del elemento interno.

La postura que el agente, fundamentalmente los administradores de las empresas, mantiene acerca del bien y el mal y frente a las actuaciones éticas, es a nuestro juicio el principal factor determinante en la realización de dichas prácticas fraudulentas.

Este factor, que predispone a los individuos a favor o en contra del fraude, está originado por⁶:

- Su percepción de la relación de intercambio, comparando los inconvenientes derivados del cumplimiento de sus obligaciones con la utilidad que les reporta su cumplimiento.

⁵ Para un mayor detalle ver Guerra (1996; pp. 146 y ss.).

⁶ Estos factores han sido observados por la Unidad Especial para Estudio y Propuesta de Medidas para la Prevención y Corrección del Fraude y recogidos en el “Informe sobre el Fraude en España” (capítulo II), que

- Su percepción sobre la equidad, al atribuir derechos y obligaciones comparables entre los distintos individuos, la percepción de iniquidad se configura como un importante factor que predispone al fraude al inducir a los individuos a legitimar dicho comportamiento cuando se orienta al restablecimiento de una conducta no alcanzada. Estas percepciones sirven de mecanismo inhibitor de los sentimientos de culpabilidad.
- Solidaridad. La realización de fraudes responde a un sistema de valores insolidarios. El individuo comete el acto fraudulento para restablecer su particular y subjetiva visión de la relación de intercambio y equidad, ignorando o despreciando las consecuencias negativas que para los demás tiene su conducta.

La moral se encuentra relacionada con el entorno, que la condiciona en dos sentidos, como atenuante (mediante la incorporación de trabas emocionales a su actuación) o como agravante (en el caso de posiciones más permisivas).

2.2. TEORÍA DE LA AGENCIA

La información contable es el producto de dos procesos: el proceso político y el contractual; para analizar el papel de la información contable en cada uno de ellos, Watts y Zimmerman (1986), se apoyan en la teoría de la regulación y en la teoría contractual respectivamente. En ambos procesos la información contable desempeña un importante papel, por lo que cualquier modificación en la forma en que ésta es elaborada, altera la distribución de la renta tanto interna, entre las partes que intervienen en la empresa, como externa, entre la empresa y el exterior.

Según la **teoría de la regulación**, los intentos de presión de los gerentes en el proceso de elaboración de normas contables pueden verse frenados desde sectores de organismos públicos, presionados a su vez por diversas instituciones políticas y sociales, tales como consumidores o sindicatos.

La fijación de normas contables es en opinión de Pina (1988), un problema de elección colectiva que presupone la existencia de intereses contrapuestos que se enfrentan y luchan para defender las posiciones que maximizan la utilidad esperada, pudiéndose llegar a soluciones de consenso que respeten en mayor o menor medida los intereses económicos puestos en juego.

Desde esta teoría se nos indica que para ajustar el funcionamiento de un sistema a determinados fines, deben darse una serie de directrices u orientaciones que consigan dicho fin; en el plano contable el fin tendría que ser otro que conseguir que las Cuentas Anuales reflejen la

Imagen Fiel de la empresa, siendo las directrices para conseguirlo los Principios Contables Generalmente Aceptados y las distintas Normas de Valoración.

La **teoría de la red contractual** ve la empresa como un conjunto de contratos entre los diversos agentes y factores de producción vinculados con ella. En esta relación los objetivos no son coincidentes, sino que por el contrario, cada grupo tiene sus propios objetivos y motivaciones.

Para Pina (1988), esta teoría parte de una concepción según la cual la empresa estaría formada por una serie de colectivos homogéneos tales como, gerentes, accionistas, obligacionistas y otros acreedores, trabajadores, etc. cuya participación en la riqueza generada por la empresa, se realiza al menos en parte, a través de ciertas variables contables convenidas de antemano. De esta forma, cambios contables que no afecten al valor de la empresa pueden provocar efectos económicos directos en la riqueza de los miembros de la red contractual si alteran las variables contables de referencia.

Dentro del enfoque contractual se desarrolla la **teoría de la agencia**⁷ que es la que mejor explica el comportamiento objeto de este trabajo. La base teórica sobre la que se enmarca la contabilidad se desarrolla a partir de la teoría económica de la firma, que considera la empresa como un complejo entramado de relaciones contractuales entre diversos individuos motivados por su propio interés personal, y que están interesados en la información contable (Sáez Ocejo, 1996, p 782).

Esta teoría centra su interés en el análisis de los contratos entre agentes económicos individuales al objeto de minimizar los costes de agencia que se derivan de toda forma de cooperación entre dos o más personas. Entiende a la empresa como una forma de ficción legal que sirve de nexo entre las relaciones contractuales, conjugando conceptos económicos con aspectos jurídicos, en un sistema definido por las relaciones externas e internas.

Externas, por el papel de la empresa en el mercado, que provoca la necesidad de conocerla con mayor profundidad. La teoría de la agencia hace hincapié en el papel económico que juega la empresa como forma eficiente alternativa al mercado, debido a que la existencia de incertidumbre y de costes de transacción, otorgan una ventaja comparativa a la primera frente al segundo.

Internas, puesto que en el interior de la organización empresarial existen una serie de relaciones complejas que se deben modelar adecuadamente. Considera que la empresa está compuesta por un conjunto de agentes que maximizan intereses divergentes y por tanto conflictivos, con lo que permite entender los desacuerdos que surgen entre los individuos y cómo afectan al resultado global de la empresa.

⁷ Cuyos contratos pueden definirse de incompletos, multilaterales y con relación de autoridad surgidos cuando una parte cede a otra el poder e iniciativa para que actúe por delegación y en beneficio de aquella.

Se puede definir una relación de agencia como un contrato explícito o implícito entre dos partes por el que una de ellas –agente- se compromete a realizar una actividad o prestar un servicio en nombre de la otra –principal- que es quien dispone el derecho correspondiente, delega en el agente parte de su autoridad para tomar decisiones. (Jensen y Meckling; 1976).

Para el análisis económico de este tipo de relaciones contractuales, la teoría de la agencia tradicionalmente ha partido de dos hipótesis relativas al comportamiento humano (Charreaux, 1987, Eisenhardt, 1989) Según la primera en las relaciones contractuales que se establecen entre los individuos, estos buscan maximizar su propia función de utilidad. En segundo lugar, se supone que los individuos son capaces de anticipar racionalmente y sin sesgos la incidencia de las relaciones de agencia sobre el valor futuro de su riqueza o patrimonio.

Este comportamiento hipotético, junto con la capacidad discrecional de actuación conferida al agente, se encuentra en la base del denominado problema de agencia (Ross, 1973).

El agente por lo tanto intentará maximizar su función de utilidad dentro de los límites discrecionales de actuación y el principal procurará que el agente adopte aquellas decisiones que mejor contribuyan a maximizar su utilidad personal.

El principal necesita orientar la conducta del agente para lograr sus objetivos y en esta tarea debe considerar las actitudes, aptitudes y aspiraciones de éste (que son las que determinan su grado de cumplimiento). El problema está en que nos movemos en situación de incertidumbre, es decir, con asimetría de información de donde, el esfuerzo realizado por el agente no va a ser observable por el principal, por lo que este último necesita un indicador que además de reflejar el comportamiento del directivo le motive a actuar en interés del principal y no en el suyo propio. Para ello, el sistema de incentivos deberá ser tal que el agente comparta el riesgo que en un principio era tan sólo asumido por el principal.

Teniendo en cuenta que la información es imperfecta y que el acceso a la misma comporta costes, es preciso tener en cuenta que los problemas originados por la existencia de información asimétrica pueden presentarse de formas muy distintas, dependiendo de que los agentes dispongan de información diferente antes o después de llegar a un acuerdo. Estas circunstancias se encuentran en el origen de los fenómenos conocidos como riesgo moral y selección adversa.

- El riesgo moral hace referencia a la necesidad de motivar al agente para que suministre las cantidades adecuadas de inputs cuando sus acciones no pueden ser observadas o contrastadas directamente. Ante el problema del riesgo moral, se puede indagar para incrementar el conocimiento de como actúan los individuos acudiendo a un sistema contable que aumenta las posibilidades de pactar un acuerdo ventajoso. Bajo estas condiciones, las retribuciones de los individuos se establecen sobre la base del output y del dato contable.

- La selección adversa, se refiere a las dificultades con las que se encuentra el principal para motivar al agente en aquellas situaciones en que sus comportamientos son observables, pero no se pueden verificar si son o no correctos debido a que el agente está mejor informado que el principal acerca de las condiciones bajo las que se desarrollan las tareas. Ante el caso de la selección adversa existen distintas alternativas como incluir en el contrato el requisito de que los agentes suministren cierta información acerca de las bases de su decisión antes o después de la realización de la tarea encomendada.

El problema de agencia así planteado se traduce en una serie de costes contractuales a los que se denomina costes de agencia, de formación seguimiento y cumplimiento del contrato.

1º Costes derivados de actuaciones del agente contrarias a los intereses del principal.

En las relaciones que otorgan libertad al agente para realizar la valoración contable de las operaciones, surge el riesgo de que su interés se centre en sistemas que favorezcan su percepción de ingresos, aún cuando esta conducta redunde en perjuicio del principal.

2º Costes derivados de los sistemas de control y de incentivos.

El principal sabe que el agente no va a actuar óptimamente y toma las medidas pertinentes para condicionar y constreñir las acciones del agente. Entre estas medidas están el control y la motivación que conlleva asociados unos costes que pueden ser:

- Costes derivados del control o “*monitoring*”, para Watts y Zimmerman (1986); dentro de este grupo de costes se situarían los costes derivados de las auditorías, ya que mediante las mismas se descubren las rupturas de contrato, también las inspecciones de Hacienda, etc.
- Los derivados de las restricciones que impone sobre su actuación y contemplados en el contrato o “*bonding*”.
- Los relativos a una pérdida de bienestar residual que no se evita incluso tomando las medidas anteriores.

3º Costes relacionados con la contratación del agente.

El contrato además, conlleva unos costes de negociación en sí mismo, conocidos como “*contracting*”; se incurre en este sentido en tres tipos de costes; los de información sobre el agente a contratar, los relativos a la negociación del contrato y los de garantía, que surgen ante la posibilidad de que alguna de las partes incumpla algún apartado del contrato.

En resumen: como principal y agente intentarán cumplir sus objetivos dentro de una coalición de intereses, para conseguirlo, el primero intentará por una parte motivar al segundo y por otra, tratará establecer una red de control, de modo que el agente no se desvíe de los objetivos

previstos, la razón de introducir el control radica como hemos mencionado, en que la supervisión directa de las tareas está limitada por la existencia de asimetrías de información.

Cuando el propietario puede observar las acciones del agente (condiciones de certeza) el contrato óptimo consistirá en pagar al agente un sueldo fijo si toma las decisiones correctas y penalizarlo cuando esto no suceda. Si tal observación no fuera posible (asimetría de información) se tiene por óptimo el contrato que consista en hacer partícipe al agente del resultado de sus actos. En este mismo sentido se manifiesta Watts cuando dice que la forma de acercar los intereses del gerente a los objetivos marcados por los accionistas, es el establecimiento de un plan de compensación que vincule la riqueza del gerente con el valor de la empresa, pero teniendo presente que esta forma de optimización puede tener un peligro de manipulación de los resultados contables, al ser el gerente quien ostenta la función más destacada de la red contractual, asumiendo el doble papel de usuario y suministrador de la información contable, hecho que puede dar lugar a transferencias de riqueza entre el agente y el principal.

Otro punto a tener en cuenta es que el agente suele ser adverso al trabajo, prefiriendo invertir en el mismo menos a más esfuerzo. No es que siempre ejerza de oportunista o que busque la consecución de ganancias individuales con falta de honestidad en las transacciones, tan sólo, cuando se den las condiciones favorables para ello en la relación de agencia, bien porque posea información privilegiada o simplemente porque el principal haya incumplido sus promesas de recompensas (Gago; 1996, pp. 54 y ss.).

La conducta de cada miembro podría ser explicada en virtud de la naturaleza y características del contrato respectivo; en este contexto, la contabilidad juega un papel importante al ser una parte integral de los contratos que dan forma a la empresa, y que regulan no sólo el organigrama de la misma, sino la evaluación y remuneración de sus diversos componentes, determinando las prestaciones económicas de cada contrato (Sáez Ocejo; 1996, p. 782). En este sentido recogen Cañibano y Gonzalo (1997, p. 84) que las variables contables son definitivas para el establecimiento de un contrato de agencia ya que miden la eficacia de la gestión que depende de las acciones del agente y de sucesos externos incontrolables para él, y marcan el reparto del resultado entre principal y agente, sea cual sea la forma en que se comparta el riesgo y los beneficios. Las elecciones contables del agente, e incluso la presión que ejerce ante los órganos que fijan normas contables o los cambios que introduce en los métodos contables, son de gran importancia porque a través de las mismas puede conseguir maximizar su remuneración.

La relación de agencia entre los administradores y los propietarios de las empresas (interna).

El problema al que se enfrentan los propietarios de las empresas es el de determinar el grado de autonomía que se otorga a los directivos en la toma de decisiones pudiendo optar por

emane de una autoridad central o porque se reparta entre los distintos miembros de la empresa. Cuando se deciden por esta última alternativa, en el interior de la empresa se produce una distribución de la toma de decisiones en distintos grados del poder lo que se caracteriza, bajo el enfoque de la teoría de la agencia, por una delegación sucesiva de tal manera que la misma persona es principal de los individuos en los que delega y de los agentes de éstos, siendo además agente de las personas que delegaron en él y de sus principales.

En la relación de agencia en el interior de la empresa, las figuras del principal y el agente se materializan respectivamente en los socios y los administradores de las empresas.

Las fuentes de problemas comentadas, controlar al agente, incentivarlo o seguir cualquier otro método para que las decisiones del agente sean óptimas para el principal, conllevan los costes de agencia, que serán mayores cuanto mayor sea la separación entre propiedad y control. Además, la escasa participación del accionariado en la marcha de la sociedad, hace que en el gerente se concentre un considerable poder, por lo que los esfuerzos y salvaguardas del resto de los grupos que forman el entramado contractual se dirigen a limitar y controlar su capacidad discrecional de maniobra, utilizando como referencia la información que proporciona el sistema contable que es suministrada por el propio gerente (Sáez Ocejo; 1996, p. 790).

Los problemas de asimetría de información se sustentan fundamentalmente en dos motivos, primero, el agente persigue la protección de sus propios intereses con lo que obtendría mayores ganancias y segundo, aún en el caso de convergencia de objetivos con los accionistas, los administradores pueden poseer mayor información que el mercado sobre futuros proyectos, no pudiendo transmitirlo en su totalidad.

El problema de incentivos se soluciona si el principal efectúa las negociaciones necesarias para lograr el diseño de un contrato con el agente que contenga los alicientes que le induzcan a que, aún persiguiendo sus propios objetivos, adopte las mejores decisiones desde el punto de vista del principal.

La motivación pecuniaria sobre el comportamiento del agente es un gran estímulo ya que ofrece un medio que permite satisfacer sus necesidades, no obstante como afirma Sáez Ocejo (1996, p. 785), en muchas ocasiones las retribuciones materiales no son decisivas puesto que el nivel de ingresos de los altos cargos permite a éstos pensar en metas extras. Si su actuación se orienta excesivamente hacia el consumo de estos extras, pueden producirse desviaciones en el objetivo de los principales y por tanto ocasionar costes de agencia en términos de esa merma de valor.

El problema de la aceptación de riesgos. Este hecho se entiende sobre la base de la teoría microeconómica de la utilidad marginal, en la que en la medida que aumenta la riqueza de aquél, más reacio se vuelve a realizar inversiones con alto riesgo, ya que su principal preocupación

consistirá en analizar en qué medida afectarían los posibles resultados negativos a su remuneración o sus extras (Sáez Ocejo; 1996, p. 785). Además como recoge Alonso González (1995) los resultados que el agente obtiene dependen de factores exógenos e inciertos por lo que también será incierta la remuneración de éste; cuando se acepta este tipo de contrato se incurre en un riesgo que agentes potencialmente competentes pero con aversión al mismo, no estarán dispuestos a aceptar.

En la relación entre accionistas y dirección de la empresa, la señal que mejor puede observarse parte de la cifra de resultados suministrada por la información contable del período. El papel que se le asigna a la contabilidad, será el de árbitro entre los diversos grupos en orden a la información que procesa el gerente y de la que se valen todos los componentes de la entidad. En cualquier caso, este contrato nunca alcanzará su objetivo plenamente por distintas razones entre ellas destacamos una consistente en que el principal lógicamente no concederá el 100% de los beneficios que se obtengan, ni tan siquiera participaciones muy altas, por lo que el agente nunca actuará con la eficacia con la que lo haría el principal si tuviese la misma información y las demás características del agente (Alonso González; 1995).

La relación de agencia entre la empresa y el exterior.

Hasta este momento se ha intentado explicar el comportamiento fraudulento cometido por “el agente” en contra de los intereses de los accionistas o incluso de la propia empresa, pero no podemos olvidarnos de los otros grupos principales de interesados en la marcha de la empresa y que también son objeto de estudio en este trabajo: Los acreedores y la Hacienda Pública.

Para interpretar mediante la teoría de la agencia, los comportamientos que originan estas otras prácticas de manipulación, habrá que adaptarla a dichos casos.

Relación de la Hacienda Pública con las empresas.

Se realiza un cambio subjetivo en las figuras del agente y principal; en los casos de fraude contra la Hacienda Pública, la figura del principal vendrá determinada por el Estado, Comunidades Autónomas,... siendo el contribuyente el agente en esta relación.

Los problemas propios de la relación de agencia son los mismos para estas otras relaciones pero con algunas matizaciones.

Los problemas de las asimetrías de información son debidos a que la Administración Tributaria no controla suficientemente las actuaciones de las empresas ya que carecen de la información necesaria y suficiente para evitar el fraude.

El problema de incentivos y de aceptación de riesgos es fruto de la falta de conciencia cívica del agente al suponer que la única perjudicada es la Administración. Surge porque el agente piensa que las cargas fiscales son excesivas (ya que el Estado exige más de lo que da) y que existe

una justificación social ante tales conductas, es decir que “no hay más remedio que actuar así para salir adelante”. Quienes se comportan fraudulentamente tienen conocimientos y posibilidades suficientes para hacerlo. El principal motivo por el que el agente no defrauda más es por temor a las sanciones.

El contrato hay que entenderlo como el conjunto de leyes que marcan la relación jurídico-tributaria considerada en su conjunto. Para San Martín (1992, p. 165)⁸, es una relación sinalagmática en la que la administración tiene derecho a exigir los impuestos previstos y los contribuyentes a que el Estado cumpla con los compromisos dados en el presupuesto de gastos, a que las Leyes Tributarias sean lo suficientemente explícitas y a que el montante del presupuesto de gastos sea asequible a la capacidad económica del contribuyente.

Comenta Abril (1994, pp. 44 y ss.), que la lucha contra el fraude fiscal en España ha de considerar diversas circunstancias particulares que conducen a colocar este problema en un primer plano:

- Una fuerte resistencia histórica al cumplimiento de las obligaciones tributarias que no se debe a ninguna “cultura latina”, sino a la escasa exigibilidad histórica, al carácter clasista de los estados mediterráneos durante una buena parte de los siglos XIX y XX, a los rasgos antidemocráticos que han existido y a las carencias de acción estatal.
- La existencia de un ordenamiento constitucional cuyos principios tributarios exigen el cumplimiento de una política rigurosa contra el fraude fiscal al asentarse en ideas como las de equidad y generalidad.
- Las transformaciones habidas durante los últimos años, que han provocado que los contribuyentes, la Administración y la estructura jurídico impositiva hayan sufrido cambios radicales en muy corto espacio de tiempo.
- Y por último, la reciente situación de crisis económica porque los problemas económicos de las empresas y particulares acentúan la resistencia al pago de impuestos.

Relación de los acreedores con la empresa.

En los casos de fraude en contra de los acreedores o simplemente casos de morosidad, la figura del principal estará determinada por los acreedores, pero reconocidos no solamente como titulares de las obligaciones a cargo de la empresa, sino también como propietarios de la firma y desde luego interesados en su buena marcha; la figura del agente se concreta en la figura del deudor.

⁸ Este autor recoge la definición dada por Rossy en 1989.

Para los acreedores, la empresa funcionará correctamente cuando las decisiones tomadas por los administradores sean tales que se maximice su valor en el mercado, teniendo en cuenta una diferencia significativa con los propietarios de las acciones, y es que esta maximización deberá conseguirse asumiendo mínimos riesgos, porque en caso contrario podría verse reducido el valor de sus derechos.

Una explicación particularizada para las conductas de morosidad, se recoge en el trabajo de Núñez Ramos (1999)⁹ cuando afirma que está motivada principalmente por cuatro causas: problemas financieros, dificultades de tesorería, mala gestión administrativo-financiera y por último intencionalidad.

Los problemas de agencia derivados de esta relación son:

Los problemas de incentivos y aceptación de riesgos se derivan de una mala gestión de la sociedad, por la asunción de riesgos excesivos y fundamentalmente por la intencionalidad, que es la causa de impago que más aparece (en un 45% de los casos); la razón, es que se recurre a la política de retraso como fuente de financiación gratuita para las empresas, incluso en empresas muy solventes y con una tesorería saneada. En este sentido afirma el anterior autor que la morosidad es un factor puramente cultural consistente en la actitud generalizada de la sociedad de incumplimiento de las obligaciones de pago.

En cuanto a la asimetría de información, es un problema que al igual que en las anteriores relaciones siempre va a existir, la particularidad de ésta relación, además de la imposibilidad de observar la conducta del agente, es que ahora con la manipulación de las Cuentas Anuales, la imagen que se ofrece de las empresas a la hora de solicitar préstamos o de emitir deuda se presenta una situación más saneada y solvente que la real.

No sólo aparece el problema de la asimetría en la fase de negociación del contrato de préstamo, sino que se produce también entre el grupo de acreedores y el deudor a la hora de enfrentarse al sistema concursal, esto es debido fundamentalmente a las grandes deficiencias que este sistema presenta. Afirma Van Hemmen (1997, p. 259), que el sistema concursal es una pieza básica en el sistema económico porque incide en las posibilidades de los agentes a la hora de obtener acuerdos que les beneficien y enriquezcan. El grado alcanzado en la protección de los términos originales de los contratos, así como la capacidad de evitar comportamientos oportunistas en las situaciones de crisis, repercutirán sobre los resultados esperados en las transacciones.

En cualquier caso, no siempre se debe culpar al deudor de todos los problemas derivados de esta relación, puede ser una víctima del sistema cuando se ve inmerso en situaciones que vienen

⁹ Realiza este autor un estudio de las causas y efectos de la morosidad.

determinadas por circunstancias externas que provocan una reacción de percances financieros en cadena. En este sentido se pueden distinguir dos tipos de fenómenos:

- Efecto dominó de quebrantos en cadena: se inicia cuando un cliente se declara insolvente y no paga sus deudas a sus proveedores y acreedores, que a su vez no podrán cumplir con sus propios pagos, declarándose insolventes.
- Espiral de morosidad, que se produce cuando una empresa no consigue cobrar en el plazo previamente pactado. Esta empresa por cuestiones de necesidad financiera, aplaza los pagos a sus propios acreedores, que se ven obligados a retrasar los suyos y así sucesivamente. Puede desembocar en el efecto anterior.

2.3. DIFUSIÓN Y FRENO DE LA MANIPULACIÓN

La aparición en una empresa de prácticas fraudulentas depende de una serie de factores como son, el uso más o menos generalizado del contrato de agencia, la existencia de información asimétrica, las penalizaciones que se apliquen cuando la manipulación se descubre, los valores morales y sociales imperantes en la empresa, etc., todas ellas variables cuya evolución en el tiempo hará que la manipulación se incremente o se reduzca.

En este sentido afirma Alonso González (1995), que existen razones que nos permiten considerar que el fraude es una actividad caracterizada por los rendimientos crecientes a escala:

a) Los beneficios sociales o psicológicos de la honestidad se pierden cuando el individuo lo comete por primera vez. El desprestigio no depende de la magnitud del fraude realizado, por lo que el coste personal crece menos que proporcionalmente respecto a la magnitud en que se practica.

b) A medida que se generaliza, el fraude pasa a considerarse como algo normal, suavizándose así la penalización social para los partícipes. Al mismo tiempo se acrecienta la resistencia social a implantar normas que puedan castigar fuertemente a los manipuladores o aplicarlas rigurosamente.

c) Los beneficios obtenidos en las prácticas fraudulentas pueden utilizarse para mantenerlas secretas comprando el silencio de quien pudiera difundirlas. El nivel alcanzado, potencia o permite la impunidad o ampliación de prácticas posteriores.

d) En los casos en los que sea necesaria la colusión, existe un coste-riesgo inicial para quien propone la actividad fraudulenta, de que su propuesta sea rechazada e incluso denunciada. Una vez superado ese primer paso, ampliar la escala de actividades no conlleva

riesgos, pero sí los supondría negarse a continuar con ellas. Todo esto hace que se formen unas altas barreras de salida.

Además de las razones anteriormente aducidas, recoge Tanzi (1995, p. 10), otra de mucha importancia y es que existe una gran probabilidad de que los fraudes aumenten con el tiempo debido al carácter de aprendizaje que su práctica lleva implícita. Los individuos que comienzan sorteando las normas van encontrando progresivamente más sencillo quebrantarlas, tanto desde una perspectiva moral como práctica, mientras que otras personas, que en un ambiente diferente quizá no hubieran sucumbido a su realización, empezarán a imitar a aquellos que la practican. La creencia de que “todo el mundo lo hace” probablemente conduzca a una situación en la que si no todo el mundo, sí serán muchos los que cometan fraudes.

En este mismo sentido y aunque refiriéndose al blanqueo de capitales, afirma Iturriaga (1995, p. 96) que las organizaciones criminales disponen de expertos o personas vinculadas cuyo principal cometido es investigar nuevas fórmulas y operaciones cada vez más complejas, favorables a sus objetivos de blanqueo; en nuestro caso, las organizaciones criminales vendrían sustituidas por las empresas fraudulentas y las personas vinculadas podrían ser sus administradores y sus asesores legales, fiscales o contables cuando les indican la forma de llevar a cabo las manipulaciones contables.

A pesar de la irritación social, la publicidad o las medidas sociales, resulta innegable que es una actividad que va en aumento y en este sentido menciona Díaz-Maroto (1992, p. 152) las opiniones de Opp, Zirppins y Tersteben que describen los efectos característicos y perniciosos de la delincuencia económica como *efecto resaca* y *espiral* y como *reacción en cadena*.

Surgen los primeros cuando una vez agotadas las posibilidades legales de lucha en un mercado altamente competitivo, el que primero delinque presiona al resto de competidores a la comisión de nuevos hechos delictivos (resaca) y cada participante se convierte así en eje de una nueva resaca (espiral).

La reacción en cadena aparece cuando el perjudicado por los daños materiales derivados de los delitos económicos, se convierte en un primer eslabón de una cadena de víctimas, transmitiéndose de unos a otros las dificultades de pago, las crisis y las quiebras, sobre todo en periodos de recesión económica.

La difusión de las prácticas fraudulentas opera tanto entre agentes de la misma categoría profesional o “difusión horizontal”, como en la escala jerárquica de la empresa o “difusión vertical” que pueden ser descritas de la siguiente manera:

La difusión horizontal se puede producir en el caso de que haya varios agentes operando para un principal y el que uno o varios cometan actividades fraudulentas tenderá a facilitar que lo

hagan los demás. Hay que tener en cuenta que aquel agente que no acepte este tipo de prácticas supone un peligro para quienes lo llevan a cabo ya que puede denunciarlos, por lo que será presionado o invitado a participar en las actividades de manipulación, resultando mal visto o marginado si no lo hace.

La difusión vertical aparece en la relación entre el principal y el agente que tiene carácter jerárquico, el agente de un principal, es a su vez principal de otro agente de un nivel inferior. En toda organización aquél que tiene poder de decisión es agente ante quien se lo otorga y ante quien responde. En esta cadena jerárquica es sensato pensar que quien sea agente fraudulento no sea principal exigente por varias razones: primera, porque si el principal realiza estas manipulaciones, tenderá a juzgar con más benevolencia estas prácticas en sus agentes, y también, porque en numerosas ocasiones, los agentes conocerán o al menos sospecharán de las prácticas de su principal, y no sólo se sentirán legitimados a “tener su parte”, sino que este conocimiento les protege de posibles penalizaciones. Y a la inversa, el grado de control de estos procesos dependerá en gran medida de la exigencia y capacidad de control del principal situado en la cúspide de la pirámide de la organización.

Si sólo existiesen los mecanismos de crecimiento descritos anteriormente, una vez iniciados los procesos fraudulentos aumentarían sin límites alcanzando niveles insostenibles pero esto no sucede ya que se dan también determinados mecanismos de freno.

Recogemos nuevamente la opinión de Alonso González (1995), que afirma que la irritación social crece a medida que los casos de fraude publicados se multiplican. La irritación y publicidad de casos se alimentan recíprocamente dando intensidad a esta reacción social defensiva, que actualmente en muchos países parece innegable.

Algunas de las soluciones al problema del fraude propuestas por Sáez Ocejo (1996, pp. 787 y ss.) parten de la competencia y de la búsqueda de intereses comunes entre principal y agente:

- **La Competencia.** La solución principal parte del mercado de capitales y del personal directivo que actúan como un mecanismo de control de la actuación del agente, impidiendo que éste utilice los recursos puestos bajo su control en beneficio propio y no en el del principal. La competencia actúa como un mecanismo disciplinador de la entidad y es la fuente que genera los procedimientos necesarios para controlar su resultado, validando o no la actuación del equipo directivo dado que este debe aumentar la eficiencia de su empresa para garantizar el crecimiento o al menos la supervivencia de la misma.
- **Convergencia de intereses.** Ya se ha visto que en la práctica suele ser habitual establecer políticas de retribución y promoción de los directivos tomando como base la información que suministra el sistema contable sobre los resultados, bajo la premisa que considera que el acceso potencial a una participación en beneficios incentiva a aumentar el esfuerzo en

particular y a mejorar la eficiencia de la firma en general. En este sentido, los planes de remuneraciones tratan de acercar los intereses del gerente a los de los accionistas, evitando actuaciones por parte de aquel, que produzcan detracciones de riqueza de los propietarios en beneficio propio.

Para obtener esto, los contratos pueden establecer su remuneración en función de diversos indicadores del funcionamiento de la empresa, algunos de ellos basados en la información contable, como puede ser la cifra de beneficios, en este caso no se puede obviar el riesgo que tal práctica conlleva, pues como afirma Arcas Pellicer (1993, a, p. 31), la información contable no es neutral, los cambios en los criterios aplicados en la elaboración y presentación de los estados financieros, tanto los voluntarios como los impuestos por una norma contable, tendrán consecuencias económicas afectando a la distribución de flujos de caja generados en la empresa y a la riqueza de aquellos individuos que los incorporan en sus modelos para la toma de decisiones.

Es evidente que la aplicación de unos criterios contables u otros incidirá sobre las variables utilizadas en los planes de gratificación y por lo tanto determinará su participación en la renta empresarial. La utilización de la cifra de beneficios como variable indicadora deberá realizarse con muchísima cautela.

Para Gago (1996, pp. 194 y ss) los factores que más influyen en la aplicación de unos u otros criterios contables son en primer lugar los propios intereses de los agentes que hacen una valoración sobre el impacto que estas variables van a tener sobre sus compensaciones y su reputación, en segundo lugar influyen también los intereses de la firma al estar sus carreras profesionales íntimamente ligadas al éxito o fracaso de éstas, y en tercer lugar intereses propios de otros grupos de poder, como son el Estado o los trabajadores que rodean a la empresa y que cuentan con una fuerte capacidad de influencia sobre la misma.

Opinión similar recoge Kitgaard (1995, p. 29), cuando refiriéndose al problema concreto de fraude en las empresas públicas, afirma que se podrían reducir estos factores de decisión, mediante la mejora de los incentivos de los funcionarios, lo que se podría traducir en la propuesta de “hacer depender su salario de los resultados del ejercicio, o de alguna otra variable indicadora de la marcha de la empresa y menos manipulable que la anterior, como puede ser el aumento de valor de la empresa en el mercado”.

Otra propuesta del mismo autor (1995, p. 30) consiste en aumentar las sanciones efectivas, de tal forma que se conviertan realmente en medidas disuasorias de las infracciones. También el aumento de la responsabilidad y de la transparencia, mediante la promulgación de normas de conducta y reglas de juego claras, hacen más fácil asumir las responsabilidades.

Las anteriores soluciones que tratan de evitar las conductas fraudulentas provienen del entorno del individuo. Son soluciones que buscan la conducta óptima de los agentes mediante la

amenaza de un posible castigo o provocando situaciones en las que exista coincidencia entre los intereses del agente y los de su principal pero estas soluciones, además de suponer un coste para el principal, resultan inconsistentes si el individuo está predispuesto a la comisión de fraudes.

Por lo tanto, si se quiere erradicar los comportamientos fraudulentos la solución se encuentra en los valores éticos a todos los niveles; tanto por parte del individuo como de la sociedad y consiste en mantener una actitud ética que le impida realizar actos fraudulentos. Ésta se logra mediante el aprendizaje de unos valores basados en la equidad, justicia, solidaridad... que inhiban o al menos dificulten un comportamiento fraudulento.

Otra forma de lucha contra el fraude se basa en la implantación de un código ético en la empresa, que puede definirse como una declaración escrita de principios o reglas que guían las actuaciones éticas de la firma.

Sus principales ventajas son que:

- Permite que los empleados conozcan una serie de obligaciones legales o contractuales que sin tal documento no conocerían.
- Informa al personal de prácticas y valores propios de la empresa lo que incrementa la eficacia profesional y la motivación.
- Sirve de ayuda en la integración de los nuevos trabajadores ya que pueden conocer su postura ante determinadas acciones.
- Si se distinguen en dicho código ético las actuaciones ilegales, aumentará su carácter disuasorio, tanto más si existe un servicio jurídico competente, responsable de seguir su aplicación.

3. LA CONTABILIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES

La finalidad básica de la contabilidad empresarial consiste en suministrar información completa y relevante para la toma de decisiones por parte de quienes estén interesados en la marcha de la empresa, para ello debemos partir de la premisa de que la empresa es una gran entidad, diferente de los grupos que la integran, debiendo su contabilidad reflejar los hechos que la afecten con independencia de sus propietarios y de terceros relacionados con la misma; este es el motivo por el que la información ha de ser elaborada con neutralidad e independencia de los intereses a veces contrapuestos de sus usuarios. (Bernabeu y Norverto; 1996, pp. 1213 y ss.). Recoge el Plan General de Contabilidad (PGC en adelante) que la información contenida en las Cuentas Anuales se apoya en la transparencia y la fiabilidad; para conseguir estas características deberá reunir una serie de requisitos que consisten en ser:

- Comprensible, fácil de entender.
- Relevante, significativa.
- Fiable, sin errores.
- Comparable, coherente y uniforme en el tiempo y entre las distintas empresas.
- Oportuna, sin desfases temporales significativos.

Pero cabe plantearse si realmente la contabilidad reúne estos atributos o si por el contrario la información presentada en las Cuentas Anuales conduce más a error que a acierto acerca de la situación de las empresas; ante este hecho, creemos que la preferencia por otras fuentes de información está justificada, es decir, las Cuentas Anuales, fundamentalmente el Balance de Situación y la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, no representan la Imagen Fiel de las empresas (entendida como información útil para la toma de decisiones) por dos motivos, el primero consiste en que la mayoría de las empresas entiende que la Imagen Fiel se consigue mediante una aplicación estricta y rigurosa de los principios y normas contables de general aceptación y el segundo, es el derivado de las numerosas alteraciones que se realizan en las Cuentas Anuales, ofreciendo fundamentalmente una imagen mejorada de la empresa con un resultado de engaño para sus usuarios.

En conclusión, los numerosos escándalos aparecidos en la prensa, la ausencia de regulación civil sancionadora para muchos de los supuestos, la falta de conocimientos contables de los interesados en la marcha de la empresa y la posición formal tomada por ésta respecto de “la Imagen Fiel”, podrían reflejar las causas de la desconfianza que los usuarios de la información contable depositan en la misma.

La contabilidad y los inversores.

La adquisición de títulos-valores se realiza para conseguir, con la máxima seguridad posible, uno de los dos objetivos siguientes: poseer una participación que le permita ejercer el control de la entidad (cartera de control) u obtener una rentabilidad lo más alta posible, ya sea a través de los dividendos o intereses cobrados o de las plusvalías obtenidas con la venta de los títulos (cartera de rentabilidad).

En la teoría de carteras, el inversor valora las alternativas de inversión en función de dos parámetros: la rentabilidad esperada y la volatilidad de su cartera. Para valorar estos beneficios disponen de distintas fuentes de información entre las que se encuentran las Cuentas Anuales, de tal manera que si se produce un cambio contable, se modificarán las expectativas sobre los flujos de caja futuros entre los participantes en la relación contractual de la empresa, dentro de los que se encuentran los accionistas y los acreedores (Arcas Pellicer; 1993, a, pp.84 y ss.).

Para una misma tasa de beneficio en dos empresas, será preferible invertir en la de menor riesgo y, a la inversa, para dos empresas con riesgo similar se preferirá la de mayor tasa de beneficio. Para Cea (1995, p. 34), la información contable completa y relevante que necesita el inversor financiero de cara a su proceso de toma de decisiones, debe cubrir de modo satisfactorio los dos planos señalados (beneficio y riesgo) pues de lo contrario es insuficiente e inadecuada para la finalidad a la que está naturalmente orientada. No basta con disponer de información extensa y detallada del resultado empresarial, sino que es menester también disponer de un cuadro amplio y significativo del medio o marco del riesgo en torno al cual se está generando u obteniendo el resultado.

Esta valoración no resulta fácil de conseguir, pues como recoge Mora (1995, p. 160) la existencia de principios y criterios contables alternativos y su influencia sobre las Cuentas Anuales provoca la baja calidad informativa de los beneficios contables, lo que podría ser una causa significativa de la débil asociación observada entre los beneficios de una empresa y la rentabilidad obtenida con la inversión realizada en la misma.

Ante el análisis de calidad de la información se plantea Mora (1995, pp. 160 y ss.) las siguientes cuestiones:

¿Utilizan los inversores esta información contable tal cual como elemento principal en sus decisiones sobre inversión?

¿Es el beneficio contable, definido sobre la base de los principios y normas del PGC, el que mejor refleja la situación económica de la empresa en el mercado y su capacidad futura para generar beneficios?

¿Cómo influye la gerencia en la cifra de beneficios que se publica?

En respuesta a estas preguntas se puede afirmar que la información financiera no es la única fuente que el inversor utiliza para valorar la empresa en la que desea participar por dos motivos fundamentales:

a) El primero, que el inversor no sabe interpretar normalmente los estados financieros, ya que la Imagen Fiel resulta a su parecer ocultada más que mostrada con la aplicación de unos principios contables que en numerosas ocasiones podría calificarse de sombría.

b) El segundo motivo es que aún comprendiendo y valorando correctamente los estados financieros, se desconfía en numerosas ocasiones de las cifras contables que éstos contienen debido a las manipulaciones que sobre las mismas se practican.

La base del primero de los motivos se encuentra en la falta de correlación entre los datos contables y los valores de mercado de las empresas.

Recogen Monterrey y Pineda (1996, p. 293) que las bajas correlaciones obtenidas entre los resultados y los precios bursátiles, se justifica principalmente por las imperfecciones y limitaciones inherentes al modelo contable.

También en un “estudio de eventos” realizado por Castrillo y Prieto (1996), basado en el modelo de Mercado de Capitales sobre 51 valores que con mayor frecuencia cotizaron en bolsa a lo largo del período 1990-1993, se puso de manifiesto la escasa relevancia que la información financiera intermedia publicada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores tenía para los inversores bursátiles; las causas que los autores dan para explicar este comportamiento son dos: la falta de oportunidad de la fecha de publicación de la información intermedia, y la información dada en la cuenta de pérdidas y ganancias, que ofrece un resultado antes de impuestos. Esto hace que el accionista o el futuro inversor determine por sí mismo el beneficio distribuable esperado al final del período.

Opinión similar recoge Céspedes (1995, p. 60), que afirma que el beneficio no sólo no es la mejor fuente de información, sino que además no existe correlación entre cambios en los beneficios y la fijación de precios en el mercado, e incluso el mercado anticipa prácticamente en su totalidad los resultados empresariales en los meses anteriores a su publicación lo que es debido, tanto a la existencia de estados intermedios, como de otras fuentes de información alternativas.

Hay que tener muy claro que con los principios contables el objetivo perseguido no es la búsqueda de una valoración actual de la empresa, de hecho, el valor de una empresa en funcionamiento rebasa por regla general los límites de los activos tangibles que recoge en su balance, ya estén éstos medidos a precio de reposición, histórico o de mercado, es por esto por lo que el inversor debe acudir a otros indicadores financieros no contables como pueden ser la gama de productos fabricados e introducidos, su nivel de calidad, la cualificación moral y profesional de

los empleados, la imagen de la empresa y la cuota de mercado, la calidad de los proveedores, la eficiencia del sistema logístico, la del departamento de Investigación y desarrollo, la capacidad de innovación en productos y procesos y muchos otros factores pertenecientes al activo intangible, que no aparecen valorados en las Cuentas Anuales y cuyo conocimiento es imprescindible para tomar una decisión (Gómez Díaz; 1997, pp. 48 y ss.).

Los datos sobre la frecuencia de averías en los productos y procesos, el porcentaje de defectos y de existencias que no necesitan ser retocados, son indicadores de una información de inestimable interés para definir el grado de calidad con que fabrica una empresa y para poder poner en marcha programas dirigidos a mejorarla.

También los indicadores del personal, que buscan ahora valorar la cualificación de la mano de obra y su integración y grado de compromiso con los objetivos empresariales.

Afirma Mora (1995, p. 158), que es el beneficio no esperado el que provoca reacciones en los precios de los títulos al suponer una sorpresa para el inversor, siempre que conlleve un cambio en las expectativas de los flujos de caja futuros.

Existen también posiciones en contra de estas afirmaciones, así en un trabajo realizado por Gabás, Moneva, Bellostas y Jarne (1996), sobre la utilidad de las Cuentas Anuales para sus usuarios (tanto externos como internos), se pone de manifiesto que para un 75% de la población la utilidad es alta, pero se detecta la ausencia de información de carácter previsional, sobre todo en el área de inversiones y de ventas. También en un trabajo realizado por Moya (1995, pp. 93 y ss.) a partir de información económico-financiera suministrada por las empresas, obtiene unos resultados, que con una validez temporal y local limitadas, indican que las empresas con mayores beneficios después de impuestos y que han logrado una mayor eficiencia económica han sido las de mejor comportamiento en Bolsa.

Recordemos que el beneficio esperado es una de las dos variables utilizadas (teóricamente) por el inversor pero no la única ni la principal. El riesgo empresarial constituye la otra variable a tener en cuenta. En este sentido, de acuerdo en todo con las manifestaciones del profesor Cea (1995, pp. 34 y ss.), que acusa de insuficiente la información sobre el riesgo, aseverando que aparece relegada a un plano secundario y que se ofrece una información fragmentaria y parcial sobre el mismo (fundamentalmente dentro de la memoria y mezclada con otros pormenores), es decir, de una forma claramente insuficiente para revelar importantes aspectos y facetas de esta variable clave del quehacer empresarial que limita y condiciona las decisiones de inversión financiera.

En cuanto al segundo de los motivos aducidos, desconfianza en las cifras contables a causa de su manipulación, recoge Lobato (1997, p. 22) que las deficiencias de la información financiera se explican en gran parte por su falta de auditoría, pues la correcta y veraz revisión de las

informaciones contables constituye el principal instrumento en manos de los órganos competentes de supervisión para hacer efectiva su misión, no sólo en el ámbito interno del funcionamiento del mercado, sino ante los inversores. La censura o auditoría de las Cuentas Anuales por parte de auditores con un nivel profesional adecuado, y pertenecientes a firmas de confianza y credibilidad, constituye una práctica ineludible en el terreno de la información contable periódica, proporcionando garantía y aval frente a terceros de la efectividad y cumplimiento de las obligaciones de la sociedad.

En este sentido, nuestra postura se encuentra más cercana a las afirmaciones de Gay (1999, p. 100), que opina que la intervención del auditor se limita a dar una opinión, con o sin matices, o denegarla en términos de razonabilidad con respecto a si los estados financieros muestran la Imagen Fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados habidos en un período concreto. Por lo que se refiere a la confianza en las empresas y a su credibilidad conviene recordar el elevado número de importantes y famosos casos de firmas auditadas en las que el informe nada hacia suponer el fatal desenlace de dichas empresas.

Además de la censura de cuentas por parte de los auditores, se crea, en la Ley 24/1988 de 28 de julio, Ley del Mercado de Valores (LMV en adelante), la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV en adelante), organismo encargado de la vigilancia y control del Mercado de Valores. En el art. 13. 2º de esta Ley se recoge que la CNMV es la encargada de velar por la transparencia de los mercados, la correcta formación de los precios en los mismos y la protección de los inversores promoviendo la difusión de cuanta información sea necesaria para asegurar la consecución de esos fines.

Así, en la exposición de motivos de la LMV, se manifiesta que la creación de la CNMV es la pieza central de la reforma, concibiéndola como una entidad de derecho público con personalidad jurídica propia. Se trata de un ente al que se encomienda la supervisión e inspección del mercado de valores. Sus competencias son múltiples incluyendo, entre otras, además de las recogidas en el art. 13.2, la de controlar el desarrollo de los mercados primarios, la de admitir a negociación valores en los mercados secundarios oficiales, así como suspenderlos o excluirlos; la de velar por el cumplimiento de las normas de conducta por cuantos intervienen en el mercado de valores; la de asesorar al Gobierno y al Ministerio de Economía y Hacienda en las materias relacionadas con los mercados de valores; y el control del cumplimiento de cuantas obligaciones y requisitos se exigen en la Ley, incluyendo el ejercicio de la potestad sancionadora (regulado todo ello en el Título II, en los arts. 13 a 24 LMV).

Otra importante novedad de la LMV, fue la de recoger unas normas mínimas de conducta de cuantos operan con los Mercados de Valores (Título VII arts 78 y ss. de la LMV) encaminadas a defender los intereses de los inversores frente a los de las entidades y velar por la transparencia del

mercado, estableciendo para ello la obligatoriedad de hacer público de forma inmediata, todo hecho o decisión que pueda influir sobre la cotización de los valores del emisor.

El último punto que queremos mencionar es el relativo al régimen de supervisión, inspección y sanción (que aparece recogido en el Título VIII arts 84 a 107 de la LMV) previsto para las Sociedades y Agencias de Valores, para los emisores de valores y para cuantas personas físicas o jurídicas que realicen actividades reguladas en la Ley.

El énfasis que pone en la adecuada supervisión del funcionamiento de los mercados, lo hace fundamentalmente buscando la transparencia en la información de cada una de las operaciones realizadas en el mercado, los agentes que operan en el mismo, etc., es decir en todas las fases de recogida y difusión de información.

Para terminar con la toma de decisiones por parte de los inversores, y en concreto las de uno de los principales grupos de acreedores no comerciales, las entidades de crédito, debemos destacar que estas instituciones realizan un detallado estudio de los riesgos en que pueden incurrir, que va más allá del estudio de la volatilidad de los beneficios y que podemos resumir en los puntos siguientes:

Además de obtener información sobre el cliente y su entorno, (se situaría aquí la contable) la contrastan con:

- ❖ Información interna del Banco, Caja,...
- ❖ Datos SCIRBE, que proporcionan información sobre el endeudamiento bancario de las empresas, sobre riesgos en curso por descuentos de papel lo que permite contrastar si este dato es coherente con las ventas recogidas en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias, informa también sobre el grado vinculación con otras entidades, sobre avales otorgados por Bancos por cuenta del cliente, afianzamientos prestados en operaciones crediticias, etc.
- ❖ Información del RAI (registro de aceptaciones impagadas) que permite conocer la actitud de la empresa respecto de sus compromisos de aceptación cambiaria.
- ❖ Referencias de proveedores, clientes, etc que sean a su vez clientes de la entidad.
- ❖ Agencias de informes.
- ❖ Comprobaciones en el Registro de la propiedad.
- ❖ Visitas a las instalaciones del cliente.

- ❖ Otras fuentes como el Registro Civil, el Mercantil, el de la Propiedad Industrial, los Boletines Provinciales (que recogen información sobre embargos, subastas,...)

La contabilidad y la Administración Tributaria.

Siguiendo un planteamiento paralelo al realizado con los inversores, lo primero que nos planteamos es si la Administración Tributaria utiliza la información contable en sus relaciones con los contribuyentes. La respuesta es sencilla, uno de los objetivos de la reforma fiscal de 1978 fue la implantación del régimen de estimación directa en la determinación de las Bases Imponibles, siendo la contabilidad el instrumento principal en esta valoración para muchos de los impuestos, lo que la sitúa en una posición de incalculable valor informativo para el cálculo de la deuda tributaria.

Las modificaciones practicadas en la misma conllevan (casi siempre), una disminución de los impuestos a pagar o el reconocimiento de derechos indebidos frente a la Hacienda Pública, con el consiguiente perjuicio económico para ésta. Ha sido siempre de tanta importancia el fraude fiscal que las Administraciones de todos los países, con mayores o menores medios y diversos resultados, se esfuerzan por convencer a la Sociedad del valor que el cumplimiento de las leyes tiene para el funcionamiento de un Estado de derecho, y combaten un fenómeno que atenta gravemente contra los principios de solidaridad y de igualdad de los ciudadanos ante la ley.