

La estructura de la contabilidad y la auditoría: un replanteamiento*

Shyam Sunder**

Resumen

Los fracasos de la autoridad corporativa de muchas de las principales empresas de los EE.UU. en 2002 indican que podría ser útil reconsiderar a fondo la estructura de las instituciones de contabilidad, auditoría, autoridad corporativa y remuneración a los ejecutivos. La sustitución del sistema de normas imperativas por un enfoque competitivo—afín al del derecho consuetudinario—de principios y normas contables podría trasladar el énfasis de los informes financieros desde la forma hacia la esencia. Luego de algunos fallos de la Corte Suprema de los EE.UU., la calidad de la auditoría disminuyó desde finales de los setenta por la presión del gobierno para aumentar la competencia en esa industria, lo cual llevó a que sus integrantes vendieran agresivamente a sus clientes los servicios de auditoría a menor precio para subsistir económicamente. El restablecimiento de la alta calidad de la auditoría podría requerir una reorganización radical de su función, como la de “empaquetarla” con pólizas de seguros. La protección de los intereses de los accionistas minoritarios por las juntas directivas y el control de las galopantes remuneraciones a los ejecutivos son dos problemas adicionales cuya solución podría exigir cambios estructurales y no sólo de procedimiento.

Palabras clave

Estructura de la contabilidad, auditoría, autoridad corporativa, gobierno corporativo, enfoque de gestión neoinstitucional, normas contables, gestión de empresas de auditoría.

La estructura de la contabilidad y la auditoría: un replanteamiento

La contabilidad y la auditoría son componentes importantes del sistema de autoridad corporativa que ha evolucionado a lo largo de cuatro siglos, desde cuando se fundaron las Compañías de Indias Orientales de los Países Bajos y de Gran Bretaña. Estas fueron organizadas como compañías por acciones para reunir grandes sumas de capital de los inversionistas y finan-

ciar el comercio con los ricos países de Oriente a lo largo de las rutas oceánicas descubiertas un siglo antes.

Estas compañías se enfrentaron muy pronto a lo que hoy se llama el *problema de agencia*: cuando una persona confía su riqueza a otra para que ésta la invierta utilizando su conocimiento y sus habilidades, y el inversorista (o principal) corre el riesgo de la deslealtad de su agente. Durante estos cuatro siglos se ha hecho mucha experimentación para encontrar un ordenamiento satisfactorio que equilibre los intereses y los incentivos del principal y el agente. La contabilidad y la auditoría son componentes importantes de nuestros esfuerzos por resolver el problema de la autoridad corporativa. Como mostraron los hechos relacionados con muchas grandes empresas de los EE.UU. en 2002, las soluciones que se han encontrado no son del todo satisfactorias. Propongo algunas alternativas que nos podrían ayudar a desarrollar un sistema más satisfactorio de autoridad corporativa, especialmente en lo que se refiere a sus componentes de contabilidad y auditoría.

* Esta es una versión revisada del discurso *Keynote* pronunciado a la Fundación de Investigaciones de la Asociación de Contabilidad de India en su VI Conferencia Internacional de Contabilidad, en Calcuta, el 11 de enero de 2003. Este artículo también está disponible en: <http://www.som.yale.edu/faculty/sunder>, o se puede bajar de la *Social Science Research Network Electronic Paper Collection*: http://ssrn.com/abstract_id=413581. Traducido por Jasón Garry, con revisión técnica de Mauricio Pérez, Elvira Salgado y Alberto Supelano. Se recibió en septiembre y se aprobó definitivamente en octubre de 2003.

** Profesor de la Yale School of Management. E-mail: shyam.sunder@yale.edu

Autoridad corporativa en los EE.UU.

Empiezo con un esbozo de los cuatro elementos principales del sistema de los EE.UU.: las normas contables, la organización para establecerlas, la exigencia de auditoría y el mecanismo para controlar la calidad de la labor de auditoría, y la participación de la junta directiva en la auditoría y la elaboración de los informes financieros de la empresa. Otro elemento que vale la pena mencionar son las remuneraciones a los ejecutivos, que son decisivas en el análisis del problema de la autoridad corporativa.

La ley exige que la gerencia de las sociedades anónimas y de las organizaciones sin ánimo de lucro elabore y publique informes financieros por lo menos una vez al año, y que responda por su exactitud. Aunque gran parte del contenido y del formato de estos informes es discrecional, en los EE.UU. se exige que esos informes estén respaldados por un sistema de contabilidad y de controles internos para proteger los recursos de la organización. Además, los informes deben cumplir algunas normas mínimas, la información que se debe dar a conocer, el detalle, las definiciones y la medición, a las que denominamos *normas contables*.

La autoridad encargada de establecer las normas contables es la Comisión de Valores de los EE.UU. (*Securities and Exchange Commission*, SEC¹). La SEC delega la tarea de elaborar las normas contables a la Junta de Normas de Contabilidad Financiera (JNCF²), pero mantiene la protesta discrecional para revisar las decisiones de la JNCF. Las sociedades anónimas están obligadas a cumplir estas normas contables por mandato de la SEC.

La SEC también exige que las sociedades anónimas obtengan de un Contador Público Juramentado (*Certified Public Accountant*, CPA)³ una certificación de que sus informes financieros describen razonablemente su situación y sus resultados financieros durante el ejercicio correspondiente. Los CP son responsables ante los accionistas y terceros en caso de que incurran en negligencia al emitir la certificación sin soporte suficiente. El Instituto Americano de Contadores Públicos ha elaborado normas detalladas para guiar a sus miembros en la labor de auditoría. En julio de 2002, el Congreso de los EE.UU. aprobó una ley que sustituía a la junta privada de supervisión

de la profesión contable por una junta designada por el Gobierno, encargada de vigilar el funcionamiento y la disciplina de las empresas de auditoría para asegurar su diligencia en la revisión de la exactitud de los informes financieros antes de emitir sus certificaciones.

La Bolsa de Nueva York exige que la mayoría de los miembros de las juntas de las empresas cotizadas sean independientes, en el sentido de que no sean empleados de las mismas empresas. También requiere que el comité de auditoría de cada junta se integre con directores independientes y que este sea el responsable de tratar directamente con los auditores externos.

Gran parte de la compensación de los ejecutivos corporativos depende del desempeño corporativo, medido mediante indicadores contables (ingresos, ventas y tasas de retorno financiero) o del comportamiento de los precios de sus acciones. El otorgamiento de opciones de compra de acciones se ha convertido en una forma muy popular de remuneración contingente, popularidad alimentada por el hecho de que el valor económico de las opciones no se tiene que contabilizar como un costo en el estado de pérdidas y ganancias (P y G). La magnitud de la remuneración contingente puede ser enorme y en algunos casos ha llegado a cientos de millones de dólares para una persona en un solo año. La remuneración a los ejecutivos se decide en el comité de remuneración de la junta directiva, integrada por miembros que supuestamente son independientes de la administración.

La estructura de la contabilidad y la auditoría existente en los EE.UU. será nuestro punto de partida para explorar la factibilidad y las consecuencias de estructuras alternativas.

Las normas contables (accounting rules)

Hasta hace treinta años, el paradigma contable dominante eran los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (*Generally Accepted Accounting Principles*, GAAP)⁴. Se pensaba que la contabilidad era un lenguaje natural que evoluciona gradualmente mediante el uso durante largos períodos de tiempo. El significado de las palabras y expresiones proviene de su aceptación general. La multiplicidad de significados asociados a cada palabra y la multiplicidad de palabras para expresar un significado específico dan a los lenguajes naturales una flexibilidad de expresión y una variabilidad casi ilimita-

¹ De aquí en adelante SEC. Su equivalente funcional en Colombia es la Superintendencia de Valores.

² En inglés, Financial Accounting Standards Board (FASB). Es esta una organización financiada por el sector privado.

³ De aquí en adelante CP (contador público).

⁴ De aquí en adelante PCGA (Principios de la Contabilidad Generalmente Aceptados).

das. Aunque no es posible demostrar el significado de una expresión determinada, los lenguajes naturales también pueden expresar una variedad de significados tan grande como deseemos. Los lenguajes naturales tienen su gramática y diccionarios escritos por aquellos cuya autoridad proviene no del poder para castigar sino del reconocimiento de su pericia y sus conocimientos. Ningún lenguaje natural conocido fue diseñado por el hombre; el esperanto, que se inventó para que llegara a ser el idioma universal, languideció en la oscuridad.

Desde la creación de la SEC, en los EE.UU. se han hecho esfuerzos para abandonar el espíritu evolutivo que está en la base del concepto de los PCGA en favor del diseño de normas contables mediante un proceso deliberativo, cuyo cumplimiento se impone a través de sanciones. El producto de los esfuerzos del Comité de Investigaciones Contables (*Accounting Research Committee*, ARC)⁵ durante los años 1939-59 se denominó con modestia *Accounting Research Bulletins*, título que implicaba que a lo sumo eran sugerencias tentativas de expertos que habían investigado estos temas. Aunque la intención del CIC era claramente la de impulsar la evolución de los PCGA, y quizás incluso codificar parte de las prácticas contables existentes, el nombre del Comité y el título de su publicación eran deliberadamente modestos frente a la importancia, las habilidades y la atención que merecían.

Después de veinte años, la Junta de Principios Contables (*Accounting Principles Board*⁶) y sus *Opinions* remplazaron al CIC y sus *Bulletins*. Es notorio el carácter asertivo del nombre de la organización: una junta que identifica los principios. Aunque fue más allá de la modestia de los boletines de investigación, aun no reclamaba para su producción más que el título de *Opinions*. Independientemente de las opiniones de los demás, cada quien tiene derecho a sus propias opiniones. De nuevo, no se pretendía que esas opiniones fueran superiores a las de los demás. En la práctica, los CP tenían la libertad para divergir de las *Opinions* publicadas por la Junta cuando pensaran que era conveniente para presentar exactamente los informes financieros de sus clientes.

El fracaso de la JPC para ganar la aceptación general de sus *Opinions* acerca de la contabilización de los descuentos tributarios por concepto de inversiones convenció a la SEC y a los CP de que, para resolver el problema, era necesario dar más autoridad a las normas contables.

Crearon entonces la JNCF para que expediera las Normas de la Contabilidad Financiera (*Financial Accounting Standards*). Las empresas y los CP debían cumplir las normas de la JNCF so pena de sanciones y multas. Dotada de una burocracia permanente y un elevado presupuesto, la JNCF se aventuró a promulgar las normas que las empresas y los CP debían seguir para preparar informes financieros exactos. La autoridad que se dio al nuevo cuerpo colegiado abandonaba la idea de que las normas contables deberían serlo por aceptación general. La tarea de sus siete miembros consistía en definir, luego de investigar y consultar, cuáles eran las mejores normas contables.

La JNCF enumeró muchos criterios para seleccionar sus normas contables en sus pronunciamientos doctrinarios (*Concepts statements*). Toda lista similar incluye criterios necesariamente contrapuestos. En los *Concepts* no se tuvo en cuenta una función de agregación ni una metodología para resolverlos. La minimización del costo del capital, un candidato obvio y fuerte para que fuera el criterio único para escoger las normas contables, también se omitió en la lista de la JNCF. La Junta estableció un procedimiento de consulta detallado y de buena fe para recibir sugerencias, comentarios y consejos de las partes interesadas antes de hacer sus pronunciamientos. Infortunadamente, la autoridad investida en sus pronunciamientos los privó de las características orgánicas evolutivas necesarias para la aceptación general implícita en los lenguajes naturales vivos.

En cambio, la existencia de la JNCF sirvió de pretexto para que los CP renunciaran a su criterio profesional y se dedicaran a formular consultas a la Junta para que aclara e interpretara sus propias normas. Y aún peor, las normas de la JNCF se convirtieron en el adversario en un juego del escondite en el que participaban los gerentes y sus banqueros y auditores. Lo que se pensó como la solución al problema de los informes financieros pasó a ser el problema. Después de la controversia de la Enron y otras relacionadas, la crítica de que la JNCF estaba elaborando reglas en vez de una contabilidad basada en principios parecía una broma cruel luego de tres décadas de arduo trabajo de la Junta. Lo que es peor, esta crítica llegó del otro lado del Atlántico, y la hacían quienes hubieran querido tener reglas tan voluminosas y detalladas como el manual de la JNCF, de haber dispuesto de tiempo y de recursos.

La sustitución del concepto de principios generalmente aceptados por el manual de normas norteamericanas se publicitó en todo el mundo durante el último cuarto de siglo como evidencia del avance del sistema de

⁵ De aquí en adelante CIC (Comité de Investigaciones en Contabilidad).

⁶ En adelante referida como JPC.

información financiera en los EE.UU. Este argumento fue poco cuestionado y persuadió a los gobiernos y contadores de muchos países para que crearan organismos nacionales encargados de fijar las normas contables, los cuales remedaron, en mayor o menor grado, el enfoque de la JNCF. El desarrollo evolutivo de los PCGA ha caído en desgracia y ha sido sustituido por normas respaldadas por la autoridad en todo el mundo. La Junta Internacional de Normas Contables (*International Accounting Standards Board*, IASB), con 85 países miembros, es la mayor y más patente evidencia de la acogida de la idea de que la contabilidad se debe orientar por normas fijadas por un cuerpo deliberativo y no por el desarrollo evolutivo de principios surgidos de la práctica que llegan a ser aceptados de manera general.

La tarea de las entidades encargadas de fijar reglas contables no es fácil. Aun si conocen los criterios para elegir normas deseables, les es difícil establecer cuál o cuáles normas cumplen mejor los criterios escogidos. Gran parte de los consejos que reciben son interesados. La información sobre las consecuencias de normas alternativas, especialmente de las nuevas, es escasa e incluso imposible de conseguir. Los estudios de campo comparativos requieren competencia entre normas alternativas, pero el monopolio global de un conjunto único de normas hace prácticamente imposible la recolección de datos empíricos que apoyen una selección informada de las normas. Las normas desacertadas tienden a persistir, porque es casi imposible montar la artillería para desafiar las decisiones de un monopolio que fija las reglas.

El enfoque de las reglas imperativas tiene la ventaja de una respuesta rápida al cambio de circunstancias y la desventaja de que el riesgo de esa respuesta empeore las cosas en vez de mejorarlas. Un cuerpo colegiado con la competencia para fijar normas está siempre listo, como un cuerpo de bomberos, a desplegar su capacidad y sus conocimientos técnicos para enfrentar los abusos que perciba en la información financiera y proponer normas que los impidan en el futuro. Sin embargo, no es un instrumento efectivo para prever la reacción de quienes se ven afectados ni para prever si el resultado final de su comportamiento, una vez ajustado a las nuevas normas, será más o menos deseable que el *status quo*. Muchos proyectos bien intencionados de revisión de las normas contables han naufragado en los arrecifes de esta secuencia de acción y reacción entre normas y comportamiento gerencial.

Los gerentes, directores, banqueros de inversiones y abogados son conscientes de la economía de este juego y juegan, literalmente, con las reglas contables. Esto plan-

tea un dilema a quienes fijan las normas. Estos pueden analizar las posibles consecuencias del juego atribuyendo motivaciones a los jugadores. Por ejemplo, pueden suponer que los directores/gerentes maximizan el valor presente de su remuneración personal en toda su carrera, pueden suponer que los banqueros de inversión maximizan el valor presente de los honorarios que reciben en cada negociación. Esos análisis son perfectamente razonables en el ámbito privado, pero si se hacen públicos chocan contra la muralla de la imagen de rectitud y decoro profesionales. Quienes establecen las normas no pueden atribuir esas motivaciones privadas a las entidades que regulan sin que sus propias motivaciones personales sean sometidas a un escrutinio similar. En vez de lavar la ropa sucia en público, los que fijan las normas y los que deben cumplirlas participan en una danza ritual de lenguaje y acción matizados, donde todos fingen que trabajan en interés del público (especialmente el público que invierte) y evitan un análisis serio de las motivaciones reales, las alternativas y las amenazas implícitas de los diversos jugadores.

La existencia de una entidad permanente que establece normas contables de obligatorio cumplimiento debilita la capacidad y la disposición de los auditores para usar su juicio profesional. Presionados por sus clientes, solicitan "aclaraciones" a la entidad que establece las normas acerca de cuáles están vigentes. No hay un fundamento racional para que ésta seleccione las que debe responder. Eventualmente, el número de solicitudes de aclaración que se incluyen en su agenda sólo queda limitado por el presupuesto y la disponibilidad de tiempo de la entidad que expide las normas. Al fin y al cabo, esa misma entidad debe tener una agenda para justificar su existencia. Su permanencia y la "clarificación" progresiva de las normas se refuerzan mutuamente. El reglamento se hace más voluminoso, y el hecho de que los informes financieros elaborados con base en las normas presenten razonablemente la situación y los resultados financieros de una empresa particular queda más sepultado en este matorral. Aunque el auditor o el gerente tuviese dudas sobre la integridad de su informe financiero, tendría que elegir entre la letra de las normas concretas (que debe cumplir para evitar sanciones) y su espíritu (lo que exige criterio y tiene consecuencias vagamente definidas). No debe sorprender, entonces, que el auditor prefiera la letra al espíritu de las normas.

Después de los escándalos de los informes financieros de Enron y otras empresas se ha debatido mucho si la contabilidad debe seguir normas o principios. Una entidad permanente que redacte las normas contables,

que siga los principios y no los concrete en reglas detalladas, es un oxímoron. Crear comités y juntas para fijar normas es más fácil de hacer. La mayoría de los países han seguido el camino de los EE.UU. En la contabilidad es difícil contradecir el imperio de la ley, respaldado por la autoridad que las hace cumplir.

En contraste, dejar que los PCGA evolucionen a través de la práctica y el consenso, y sin la fuerza de la autoridad, es una tarea ardua. Exige juicios de los directores, gerentes, contadores, banqueros de inversiones, analistas financieros, reguladores y de los demás; esos juicios no son tan fáciles de defender como el cumplimiento de un conjunto de reglas específicas. Este procedimiento se asemeja más a la evolución del lenguaje. Las nuevas palabras y el uso surgen de manera espontánea; unas pocas sobreviven y gozan de amplia aceptación mientras que la mayoría desaparece. Los lexicógrafos, los gramáticos y demás expertos del idioma recopilan datos, los analizan y resumen, y presentan estos datos así como sus juicios personales a los demás en diccionarios, artículos y libros. Su autoridad se deriva del respeto que hayan ganado por sus escritos. Más allá de la profesora de lenguaje que blande su poder poniendo baja nota al trabajo o la exposición final de sus alumnos, no hay ninguna autoridad real en el mundo del lenguaje natural. Sin embargo, a través de este proceso desordenado y desorganizado, los usuarios de los lenguajes naturales desarrollan unas capacidades de comunicación que no tienen parangón con las que logran con otras alternativas diseñadas de manera consciente.

El concepto de derecho consuetudinario se desarrolló en Inglaterra a través de la costumbre, la aceptación y el precedente judicial. Según Landry,

El derecho consuetudinario es el derecho que proviene de la gente común, frente a la legislación, que proviene de los "expertos" ... sus Instituciones Autorizadas y Originales no fueron creadas por Escrito de la misma Manera, ni con la misma Autoridad que las Leyes del Parlamento, sino que se desarrollaron por el Uso, y adquirieron su Poder obligatorio y la Fuerza de las Leyes mediante un Uso prolongado e inmemorial, y por la Fuerza de la Costumbre y la Recepción en este Reino. Es cierto que los Asuntos, y la Sustancia de esas Leyes, están por Escrito, pero la Fuerza y el Poder formales y obligatorios se establecen mediante la Costumbre y el Uso prolongados, como se verá en el Discurso que sigue.

Están consignadas, "... en su mayor parte en los Expedientes de Peticiones, en las Actas y Juicios, en los Libros de Informes, y en las Decisiones Judiciales, en los

Tratados de Argumentos y de Opiniones de Hombres Eruditos, preservadas de los Tiempos Antiguos, y aún existente por Escrito" Hale (1713)⁷.

En los informes financieros, este enfoque del derecho consuetudinario ha sido reemplazado progresivamente por el enfoque estatutario de las juntas y comités encargados de fijar las normas a lo largo de los últimos cincuenta años. En vista de los resultados de las últimas décadas, vale la pena reconsiderar los méritos del enfoque del derecho consuetudinario. Aunque este enfoque no sea aceptable, deberíamos permitir al menos que algunos conjuntos de normas contables alternativas compitan dentro de cada jurisdicción.

La auditoría

La Ley de Bolsa y Valores (*Securities and Exchange Act*) de 1933 exigió que las sociedades anónimas tuvieran auditores externos independientes que certificaran la exactitud (*fairness*) de sus informes financieros. Aunque un primer borrador de la legislación asignaba esta tarea a la Oficina de Contabilidad del Gobierno (*Government Accounting Office, GAO*), un órgano de vigilancia y control que depende del Congreso de los EE.UU., el Instituto Americano de Contadores (*American Institute of Accountants, AIA*) (antecesor del AICPA⁸), persuadió al Congreso para que concediera el derecho de auditoría a sus miembros, los contadores públicos. La auditoría obligatoria de los CP se ha mantenido como práctica durante siete décadas. Ambos componentes de este institución de auditoría (la exigencia mandataria y la concesión a los miembros de una organización privada del derecho exclusivo a realizar esas auditorías) merecen un examen.

La auditoría obligatoria

Las sociedades anónimas solían emplear auditorías independientes mucho antes de que la ley de 1933 las volviera obligatorias para todo los que eligiesen esta forma de organización empresarial. Es comprensible que las auditorías realizadas por auditores externos independientes ayudan a informar a los inversionistas sobre la integridad de los informes de las empresas que certifican. La imposición de esa exigencia legal luego de los escándalos empresariales de finales de la década de 1920 y del desplome de la Bolsa de Nueva York en 1929 quizás

⁷ Mayúsculas tal como en el texto original (todos los sustantivos).

⁸ AICPA, American Institute of Chartered Public Accountants.

contribuyó a restablecer la confianza de los inversionistas. No es obvio si aquel requerimiento impuso de manera permanente la creación de un mercado mejor informado.

En el régimen anterior a 1933, los directores y los gerentes de cada empresa decidían si contrataban una auditoría independiente con el costo y esfuerzo concomitantes, a más de la posible modificación de los informes financieros, con el riesgo de verse en aprietos si los auditores descubrían algo que no debía haber ocurrido en la empresa. Debían sopesar estas consecuencias negativas para la empresa y para sí mismos contra los beneficios potenciales de convencer a sus accionistas, prestamistas y recaudadores de impuestos de la confiabilidad de la información presentada en los informes financieros. Es razonable concluir que cuando estos beneficios superaban los costos, la empresa consideraba que la contratación de una auditoría independiente era conveniente para sus intereses. Por lo mismo, si los directores y los gerentes concluían que el costo o el riesgo de la auditoría no justificaba los beneficios de una mayor confianza de sus inversionistas, decidían no contratárla.

El hecho de que una empresa se someta o no a una auditoría independiente es información valiosa para los inversionistas. En igualdad de condiciones, los inversionistas pueden lógicamente concluir que las empresas que someten sus informes financieros a la revisión de auditores independientes no tienen nada que ocultar a los inversionistas; que los directores/gerentes de esas empresas tienen más confianza relativa en el estatus, el desempeño y las perspectivas de sus empresas, y que merecen la confianza de los inversionistas. Con la misma lógica, los inversionistas pueden concluir que las empresas que se abstienen del auditaje independiente de sus informes financieros, aunque pudiesen hacerlo, son menos merecedoras de la confianza y del dinero de los inversionistas.

Cuando hacemos de la auditoría independiente una exigencia estatutaria, cerramos la puerta a la habilidad de los mejores directores/gerentes para distinguirse de los menos competentes a los ojos de los inversionistas. La decisión de contratar una auditoría es una señal costosa que sólo los mejores gerentes consideran que vale la pena comprar. Para los menos competentes, el costo de la auditoría independiente no trae beneficios; su temor a ser expuestos impide que se sometan a ésta. En la época anterior a 1933, las empresas mejor dirigidas podían señalar su estatus a los inversionistas contratando auditores externos; las demás empresas no podían hacerlo. La exigencia estatutaria de que todas las sociedades anónimas contrataran auditores externos eliminó la señal y, en

este sentido, redujo la cantidad de información disponible para los inversionistas sobre las empresas y sus gerentes. Las consecuencias económicas de una modificación bien intencionada de la ley pueden ir en contravía de sus buenos propósitos.

La independencia de los auditores

La independencia de los auditores ha sido objeto de extensos comentarios y análisis a través de los años. Los debates recientes se han enfocado en la infracción de la independencia debida a los honorarios que por servicios de consultoría reciben las empresas de auditoría de los clientes que auditán. Las acusaciones de tales infracciones son creíbles, pese a la negación vehemente de la industria de auditoría; esta equivaldría a rechazar la razón fundamental de la auditoría independiente y el control interno. Si nos negamos aceptar que hay un conflicto de intereses entre las funciones de auditoría y de consultoría, deberíamos dejar de contratar auditores externos y aceptar la autoauditoría de la gerencia en sentido literal. Pocas personas están dispuestas a tomar en serio los argumentos de la industria de auditoría en defensa de los auditores que venden servicios de consultoría a los clientes que auditán. En los EE.UU., la industria de auditoría está en proceso de dejar de comercializar servicios de asesoría a los clientes que auditán.

Sin embargo, el problema de la independencia es más profundo que el mero abandono de la venta de servicios de consultoría a los clientes auditados. Si los ingresos por consultoría menoscaban la independencia de los auditores, lo mismo sucede con los ingresos por los servicios de auditoría. Si es posible que los juicios de los auditores se inclinen a ser favorables a los puntos de vista de la gerencia, debido a la esperanza de obtener contratos de servicios de consultoría, también es de esperar que la esperanza de lograr o mantener la venta de los servicios de auditoría incida de manera similar en sus juicios. ¿Cómo tratamos el problema de que, bajo el sistema actual, los gerentes cuyos informes son objeto de auditoría son también quienes pagan a los auditores?

Como ya mencioné, un primer borrador de la Ley de Bolsa y Valores nombró a la OCG para dirigir la auditoría de las sociedades anónimas. El monopolio gubernamental de la auditoría estatutaria tiene graves problemas gerenciales, si lo que quiere es promover la eficiencia y mejorar la tecnología de la auditoría. Las variaciones sobre este tema podrían incluir una auditoría realizada por organizaciones controladas por las bolsas de valores en las que cotizan las acciones de la empresa, o los estados

en los que se constituyó la empresa⁹. Esas auditorías pueden seguir siendo obligatorias y llegar a formar parte del paquete de servicios de regulación con el que las bolsas de valores o los estados compiten entre sí. Una alternativa es que las bolsas o los estados dejen que las empresas elijan si se clasifican como empresas auditadas o no auditadas, y que hagan conocer su decisión a los inversionistas. La capacidad de las empresas para elegir entre las bolsas de valores o los estados y entre la categoría auditada y no auditada minimizará las posibilidades de que sus auditores reguladores obtengan grandes rentas de ellas, o de que los auditores sean muy ineficientes, como sucedería si sólo hubiese un auditor nacional controlado por el gobierno.

Competencia frente a independencia

Aunque el debate reciente sobre la auditoría se ha concentrado en la independencia del auditor, no siempre sucedió así. En la década de los setenta, el Congreso de los EE.UU. sometió la industria de auditoría a un intenso escrutinio, no por la independencia sino por la competencia (ver los informes de los Comités Moss y Metcalf). La competencia y la independencia de la auditoría están estrechamente vinculadas en una relación compleja. Las políticas basadas en una apreciación insuficiente de estos vínculos tienen al menos parte de la culpa por la falta de competencia y de independencia en la industria de auditoría. Examinemos dos maneras de considerar el vínculo entre independencia y competencia.

En un nivel, hay un vínculo casi mecánico entre independencia y competencia de la auditoría. En un extremo podríamos tener una sola empresa, muy grande, de auditoría para toda la economía. Este auditor monopólico tendría recursos suficientes para auditar todas las empresas. Ningún cliente individual representaría un alto porcentaje de sus ingresos. El auditor sería entonces totalmente independiente, pero el mercado de servicios de auditoría no tendría ninguna competencia, y se generaría las ineficiencias potenciales propias de los monopolios. En el otro extremo podríamos tener un gran número de pequeños auditores, incluso tantos como empresas clientes, y cada auditora dependería totalmente de un solo cliente. En este mercado totalmente competitivo, la inde-

pendencia sería escasa. Cada auditor dependería fuertemente de un pequeño número de clientes para su permanencia y estaría sometido a una intensa presión económica para ceder a los deseos del cliente. Hay muchas otras posibilidades entre estos dos extremos. A medida que pasamos de una posibilidad a la siguiente, podemos lograr más competencia sacrificando independencia o ganar más independencia sacrificando competencia. No podemos conseguir más de ambas.

La búsqueda de la competencia

Paradójicamente, después de veinticinco años de búsqueda de competencia, la industria de auditoría de los EE.UU. se ha reducido a sólo cuatro grandes competidores. ¿Cómo ocurrió? Esto nos lleva al segundo nivel del análisis.

Mientras las leyes antimonopolio para promover la competencia en el comercio y en la industria de los EE.UU. se establecieron después finales del siglo XIX, estas leyes no eran obligatorias para profesionales tales como los médicos, abogados y contadores. En sus códigos de ética, las asociaciones profesionales incluyeron disposiciones para proscribir la publicidad y la atracción de clientes y empleados de sus competidores, al considerarlas como falta de profesionalismo. La justificación económica para esta excepción informal de las profesiones liberales era la asimetría de información. Es difícil que los clientes de los profesionales aprecien la calidad de los servicios que les prestan. De hecho, muchas veces dependen de profesionales para que les aconsejen acerca de cuáles servicios deben comprar. Se temía que si se daba énfasis a la competencia en este ámbito no sólo bajaría el precio sino también la calidad de los servicios profesionales, y que esto llevaría al colapso del mercado de los mismos. George Akerlof formalizó esta idea en su célebre modelo del "Mercado de los 'Limones'", por el que recibió el Premio Nobel de Economía en 2001.

En la época en que se publicó el argumento de Akerlof, alrededor de 1970, ya se cuestionaba su validez para los mercados de servicios profesionales. Stigler argumentó que la competencia era un fenómeno robusto y que la reputación de la calidad de los bienes o de los servicios era un antídoto eficaz para los problemas causados por las asimetrías de información. Cuando los vendedores ganan reputación con los clientes, no debemos temer que la competencia reduzca la calidad de los bienes o de los servicios.

La Corte Suprema de los EE.UU., que hasta ese momento mantenía la prohibición de la publicidad en el

⁹ A diferencia de muchos países en el mundo, los EE.UU. permiten que las empresas sean incorporadas bajo las leyes de cualquiera de los cincuenta estados. Se refiere a aquel sistema de "federalismo competitivo" en otra parte de este nota. Ver Romano (2002).

mercado de servicios profesionales, dispuso en 1977 que la Barra de Abogados de Arizona no podría impedir que sus miembros publicitaran sus servicios. Aunque el caso se decidió con base en la libertad de expresión (comercial) garantizada por la Primera Enmienda a la Constitución de los EE.UU., los argumentos sobre la posibilidad de ganar reputación tuvieron un papel importante en esta disposición. Aunque no se dirigía a la profesión, esta disposición marcó un hito para la auditoría en los EE.UU.

La disposición de la Corte Suprema llevó a que el gobierno de los EE.UU. modificara su política sobre la competencia profesional y a que presionara a las asociaciones profesionales para que eliminaran las disposiciones contra la competencia de sus códigos de ética. El Instituto Americano de Contadores Públicos modificó su Código de la Ética en 1979, lo que tuvo grandes consecuencias.

La extensión del argumento sobre la reputación de las profesiones de la medicina, la odontología y el derecho a la auditoría era discutible porque los clientes pueden observar (al menos *ex post*) los resultados de los servicios médicos y legales más o menos rápidamente. Puesto que dicha observación guarda una correlación razonable, aunque imperfecta, con la calidad de los servicios prestados, la reputación puede impedir que estos mercados colapsen por la competencia. Esto no sucede en el mercado de servicios de auditoría.

Los directores y los gerentes corporativos contratan a los auditores. Los clientes reales de los auditores (los inversionistas) nunca ven a los auditores. Aunque pudiesen tratarlos, con la simple observación no podrían decir si los auditores hicieron su trabajo con diligencia. Es difícil que los gerentes que observan a los auditores tengan incentivos para asegurar que estos últimos revisen apropiadamente la información que ellos mismos presentan a los inversionistas y a terceros. Sólo en raras ocasiones, cuando una empresa enfrenta graves dificultades financieras, se cuestiona la exactitud de sus informes financieros y la calidad del trabajo de auditoría empleado para certificar esos informes. En más de un 99 por ciento de las veces no se cuestiona la calidad de la auditoría y nadie examina lo que realmente hicieron los auditores. En este contexto, es difícil que los auditores ganen reputación con base en la calidad de su trabajo. Por tanto, el argumento de la reputación, aunque sea válido para otras profesiones, no se puede generalizar a la auditoría.

No obstante, se extendió a esta profesión y, por presión de la competencia, la auditoría se convirtió en un “mercado de limones”. Los precios bajaron a medida que

los administradores de las corporaciones pedían, año tras año, nuevas ofertas a las empresas de auditoría para conseguir un mejor precio de sus auditores. A estos precios cada vez más bajos, los auditores no podían seguir haciendo lo que habían hecho durante mucho tiempo y tener una vida decente. Algo tenía que cambiar y cambió. Para sobrevivir en este nuevo entorno competitivo que se les impuso, los mismos auditores crearon un nuevo modelo de negocios. Este tenía tres nuevos elementos: una nueva combinación de productos, una nueva función de producción y una nueva política de remuneraciones.

El nuevo modelo de negocios de las empresas de auditoría

Algunos servicios de consultoría o asesoría a las empresas siempre han formado parte de la combinación de productos que los auditores ofrecen a sus clientes. Los auditores sabían que podían ganar dinero vendiendo servicios adicionales de consultoría a los clientes que auditaban. Ya tenían una estrecha relación comercial con los altos niveles de la gerencia y un conocimiento detallado de las operaciones, la situación financiera, las fortalezas y las debilidades de las empresas. La relación de confianza mutua hizo más fácil que la gerencia asignase esa tarea a los consultores colegas del auditor, en vez de buscar un consultor competente en otra parte. La gerencia se ahorraba los costos de búsqueda y los consultores que trabajaban en la empresa de auditoría ahorraron gran parte de sus costos de mercadeo. Los auditores decidieron explotar esta ventaja de costos para compensar el dinero que perdían en las operaciones de auditoría.

En las controversias recientes, siempre se ha culpado a los servicios de consultoría por el colapso de la auditoría. Es cierto que la acelerada expansión de los servicios de asesoría que vendían a los clientes que auditaban no tuvo un efecto saludable sobre la diligencia con que escudriñaban la exactitud de los informes financieros preparados por los gerentes. Sin embargo, no debemos olvidar que la expansión de los servicios de consultoría, que ha llegado a ser el collar que vale más que el perro del negocio de la auditoría, fue una consecuencia del colapso del mercado de auditoría; cuando el Gobierno impulsó la competencia en el negocio de auditoría, y los precios y la rentabilidad de la auditoría cayeron, los auditores se dedicaron a la consultoría como tabla de salvación. La expansión de la consultoría fue una consecuencia –no la causa– del colapso del mercado de auditoría. Infortunadamente, la mayoría de las soluciones, incluida la reciente legislación para enfrentar el co-

largo de la auditoría, diagnosticaron que el síntoma de la consultoría era la causa. Es probable que esos tratamientos no sean eficaces.

El segundo elemento del modelo de negocios fue una nueva función de la auditoría. La labor de auditoría consta de dos elementos principales (la revisión analítica y la prueba sustantiva). La revisión analítica es una evaluación comparativa, estructural, temporal y de corte transversal del informe financiero para juzgar su solidez general. Una vez que el auditor ha hecho el esfuerzo de modelar la empresa y su entorno, la revisión analítica se convierte en trabajo de carpintería. La prueba sustantiva es la verificación directa, en el terreno, de los recursos y las obligaciones de la empresa, y exige una costosa revisión de la planta física, los inventarios, los acreedores y los deudores de la empresa. Aunque los auditores desarrollaron técnicas estadísticas refinadas para diseñar métodos eficientes de muestreo y reducir estos costos durante el tercer cuarto del siglo XX, la prueba sustantiva consumía la mayor parte de los presupuestos de auditoría. Por presión de la competencia, los auditores desplazaron su función de producción desde las costosas pruebas sustantivas hacia revisiones analíticas de bajo costo. La mayor parte de la labor de auditoría hoy se puede realizar sin salir de la oficina, en menos tiempo, con menos esfuerzo y menores costos.

El tercer elemento del nuevo modelo de negocios fue reducir la remuneración de los nuevos profesionales de auditoría. Esto se reflejó de manera casi inmediata en un notable descenso en el número de bachilleres que escogían estudiar contabilidad en la universidad y, pocos años después, de los que decidieron presentar el examen para entrar a la profesión de contador público juramentado.

Los auditores podían esperar que este nuevo modelo de negocios mantuviera la viabilidad económica de sus empresas. Pero no fue así, porque el viraje de modelo de negocios tuvo importantes consecuencias que no se habían previsto. El recorte de la prueba sustantiva (los auditores que visitaban las bodegas para contar los inventarios y pedían confirmación directa de los que supuestamente adeudaban dinero a sus clientes) dio más oportunidad a los gerentes para que falsearan sus datos, si lo deseaban, con una menor posibilidad de que los auditores detectaran la falsedad. El creciente énfasis en la venta de servicios de consultoría con alto margen de ganancias a las empresas que auditaban obligó incluso a los arrogantes socios de la empresas de auditoría a convertirse en vendedores que suplicaban a las puertas de sus clientes. Era difícil que esos socios pudieran atenerse a su propio juicio sobre la exactitud de los informes financieros en jugosas negociaciones con los presidentes y vi-

cepresidentes financieros de las empresas; de estos siempre dependía la posibilidad de conseguir otro proyecto de asesoría. La caída en los precios de auditoría obligó a modificar la función de producción y la combinación de productos, lo que a su vez redujo la calidad de los servicios de auditoría. Pero, las obligaciones de los auditores no disminuyeron. Las consecuencias llegarían muy pronto.

La responsabilidad civil se traga las ganancias

A mediados de los ochenta, los auditores vieron un fuerte aumento en la cantidad de pleitos contra ellos, que alegaban negligencia en la auditoría. Los pleitos se resolvieron mediante transacciones en los tribunales y extrajudiciales, incluidos algunos casos en los que pagaron más de cien millones dólares por daños y perjuicios por una sola auditoría. El nuevo modelo de negocios no arrojó las ganancias esperadas y los auditores tuvieron que revisarlo nuevamente. Reforzarón los tres mencionados elementos y añadieron un cuarto. Los servicios de consultoría ya eran el pilar de la rentabilidad de los auditores. El reclutamiento de colegas se inclinó hacia los individuos que podían trabajar en proyectos de asesoría y no de auditoría. Las grandes empresas de contabilidad abandonaron la política histórica de impulsar a las universidades para que ofrecieran cursos de contabilidad avanzada en los que se adquirían destrezas que se podían emplear en las labores de auditoría. Financiaron la Comisión para Modificar la Enseñanza Contable (*Accounting Education Change Commission*) de la Asociación Americana de Contabilidad (*American Accounting Association*) y apremiaron a las universidades para que formaran pensadores estratégicos (ídolos consultores) en vez de contadores. Siguieron desplazando la función de producción de la auditoría de la prueba sustantiva a los modelos analíticos para reducir los costos de mano de obra de auditoría. La profesión estaba resuelta a seguir su nuevo modelo de negocios para enfrentar las consecuencias que la competencia les había impuesto. La responsabilidad civil extracontractual de los auditores se había convertido en una espina clavada en el costado y en un obstáculo para mantener este modelo. Se dedicaron a encontrar un remedio para este problema.

Cuando los tribunales encontraron que los informes financieros auditados no representaban razonablemente la situación financiera ni los resultados de la empresa, juzgaron que los auditores eran responsables conjunta e individualmente, junto con los gerentes, directores, etc.,

y les exigieron que pagaran daños y perjuicios a los demandantes. Con mucha frecuencia, las partes que se juzgaban responsables tenían pocos recursos, y los auditores terminaron pagando la cuota por los perjuicios que se les atribuían y la de los demás. Los auditores pensaron que esta doctrina de responsabilidad conjunta e individual (*joint-and-several liability doctrine*) era la causa principal de sus problemas y decidieron sustituirla con una obligación proporcional para que sólo tuvieran que pagar por los daños y perjuicios que les correspondían. ¿Cómo se podía lograr ese cambio?

Una estrategia política

Durante muchos años, los médicos y los abogados hicieron generosas contribuciones a candidatos en elecciones públicas; los “pagos” recibidos de los políticos beneficiados por ellos hicieron de éste un negocio muy rentable. Los contadores decidieron que era conveniente hacer lo mismo y empezaron a organizarse y a recaudar dinero para hacer contribuciones políticas y ganar acceso a los legisladores. En forma progresiva, recaudaron contribuciones para las elecciones de 1988, 1990, 1992 y 1994, y para el cabildeo en Washington y en las legislaturas estatales. En 1995, el Congreso aprobó la Ley de Reforma de Litigios de Valores Privados (*Private Securities Litigation Reform Act*), que modificó la obligación conjunta e individual de los auditores para hacerla proporcional. Para aplacar el cabildeo de las empresas del sector de alta tecnología de la industria de los EE.UU., esta ley también permitió que las sociedades anónimas incluyeran cuentas prospectivas (*forward-looking statements*) en sus informes financieros bajo una disposición de protección (*safe-harbour provision*). En la medida en que estas cuentas se denominaban prospectivas, la gerencia no podía ser responsable de los errores cometidos en esas cuentas. Es una muestra del poder de cabildeo que ésta fuera la única ley en la cual el Congreso usó su facultad de rechazar la objeción presidencial durante los ocho años del mandato de Clinton.

La ley de 1995 allanó el camino para poner en práctica el nuevo modelo de negocios de las empresas de auditoría. Ya no querían llamarse auditores ni contadores. De todos modos la nueva función de producción no incluía mucha auditoría. Acuñaron un nuevo término —servicios de declaración (*assurance services*)— para describir lo que solía ser la selección de auditora de sus empresas. Pensaban que con los ingresos de consultoría, podían pagar el valor de cualquier responsabilidad civil proporcional derivada de los llamados servicios de de-

claración que pudieron decretar los tribunales. En Arthur Andersen & Company, la autoridad para tomar las decisiones finales en materia de principios contables se transfirió del duro y legendario grupo de la oficina central de Chicago a los socios directamente responsables de la auditoría en el terreno (*engagement partners*). Las presiones sobre los socios de auditoría para que cumplieran su cuota de ingresos por concepto de consultoría a los clientes que auditaban aumentaron a un nivel que obligó a muchos veteranos a abandonar la profesión y jubilarse antes de tiempo. La premura por obtener ganancias en los días “go-go” de la burbuja de empresas de Internet se acentuó y los auditores se convirtieron en perpetradores, en beneficiarios de corto plazo y, por último, en víctimas de la misma burbuja.

El diagnóstico equivocado de la SEC

La SEC advirtió el problema e intentó detener esta carrera. Al igual de muchos otros, la SEC creyó erróneamente que los ingresos por consultoría de las empresas de auditoría eran la causa del problema. Tampoco entendió que el crecimiento de la venta de consultoría a clientes auditados era apenas un síntoma de la competencia a la que el cambio de política del Gobierno sometió a la auditoría a finales de los años setenta. Sea como sea, los contadores usaron su influencia política para derrotar parcialmente la propuesta de la SEC para prohibir que las empresas de auditoría prestaran servicios de consultoría a los clientes que auditaban; a cambio aceptaron la revelación pública de los honorarios recibidos por consultoría.

Todos los grandes descensos en la economía y de las bolsas de valores dejan el detritus de empresas fracasadas y de esperanzas fallidas, incluidos algunos escándalos de empresas contables y de auditoría. Los acontecimientos de 2002 difieren únicamente en el número inusual de sorpresas relacionadas con la contabilidad y la auditoría, y su magnitud, que en varios casos ascendió a muchos millardos de dólares. No fue de mucha ayuda que en su política de imponer la competencia a todas las profesiones a finales de los años setenta, el Gobierno no tuviera en cuenta la propensión del mercado de servicios de auditoría a convertirse en un “mercado de limones.” Al forzar la competencia, el Gobierno no solo perjudicó la independencia de los auditores sino que, paradójicamente, también perjudicó a la competencia. Luego de veinticinco años de esfuerzos para promover la competencia, el número de grandes empresas de auditoría que auditaban a la mayo-

ría de las sociedades anónimas se redujo a la mitad; sólo quedaron cuatro firmas.

Hora de replanteamientos

Esta breve revisión de los acontecimientos relacionados con la contabilidad y la auditoría en los EE.UU. nos da algunas razones para reconsiderar las instituciones de contabilidad y auditoría que dimos por sentadas. Aludimos a las normas contables, a las exigencias de auditoría, a la independencia de los directores y los gerentes, y a la remuneración de los ejecutivos.

No es claro que el apremio mundial para establecer normas contables escritas, respaldadas por una autoridad gubernamental que las haga cumplir, pueda mejorar la exactitud de los informes financieros. Podríamos retomar el enfoque contable basado en el derecho consuetudinario que predominó hasta que se pusieron de moda, hace medio siglo, las juntas que fijan normas. Con la creación de un tribunal contable, sugerida por Leonard Spacek (primer director de Arthur Andersen & Co. y uno de los pensadores originales de la contabilidad), la contabilidad podría tener un mejor desarrollo en forma de jurisprudencia en vez de la forma estatutaria que adoptó con la JNCF en los EE.UU. y que probablemente tomará en Europa y en otras partes con la JINC (Junta Internacional de Normas Contables).

Aunque el paso del actual modo de pensar estatutario al del derecho consuetudinario pueda suscitar un prolongado debate, en el corto plazo podemos hacer algo para limitar el daño infligido a la contabilidad por las juntas bienintencionadas encargadas de una producción ininterrumpida de nuevas reglas. Cada jurisdicción contable puede elegir dos o más conjuntos de normas contables y declararlos aceptables dentro de esa jurisdicción. Se solicitaría a cada empresa elegir un conjunto de normas, pagaría regalías a la entidad cuyas normas elija y publicaría informes financieros certificados que satisfagan las normas elegidas. Ese sistema induciría la competencia entre entidades que fijan las normas, mientras que las empresas de negocios elegirían las normas que tienden a reducir sus costos de capital¹⁰. Ese sistema competitivo permitiría que las entidades que fijan las normas (*standard-setters*) supieran, a partir de las decisiones corporativas, cuáles son las mejores normas (en el sentido del menor costo de capital), y las mejoraran en forma gradual. Infortunadamente, un monopolio que fija normas es la regla imperante en las jurisdicciones contables

de todo el mundo y el posible éxito de la IASB solo empeorará las cosas sustituyendo los monopolios nacionales por un monopolio mundial. Aún hay tiempo para actuar.

Por otra parte, la introducción de la competencia en el mercado de servicios de auditoría ha hecho mucho daño a la independencia de los auditores. Aunque pudiésemos meter de nuevo a este genio en la botella, sería un reto político difícil persuadir al Congreso de que permita a los auditores tener una exención especial de las leyes antimonopolio. Los congresistas quizás prefieran ver los partidos de béisbol a leer los informes financieros corporativos¹¹. Necesitamos soluciones más radicales para el problema de la auditoría.

Una posibilidad es eliminar la exigencia de la auditoría obligatoria a las sociedades anónimas y dejar a cada empresa en libertad de decidir si desea que un certificado de auditoría acompañe sus informes. Una segunda versión, mucho más radical, es la del profesor Joshua Ronen (2002), para quien cada empresa debería comprar, a nombre de sus accionistas, una póliza contra el fraude financiero en sus informes¹². La empresa podría elegir un valor del seguro cualquiera y tendría que publicar el valor del seguro y la prima que paga a la compañía aseguradora. Antes de expedir la póliza y fijar la prima, la compañía de seguros enviará a sus propios auditores para verificar los informes de la empresa. Esta solución uniría la función del seguro y de la auditoría en una sola organización y eliminaría la necesidad de que el Gobierno u otra entidad supervise la auditoría de las sociedades anónimas. Los casos de fraude financiero serían juzgados en tribunales contables especializados como sugirió Spacek. La junta directiva de cada empresa decidiría el valor del seguro que debería comprar y utilizaría la prima exigida por la compañía aseguradora como un barómetro de la confiabilidad de los informes de la gerencia.

En lo que respecta a las juntas directivas, ha habido mucho debate acerca de la mayor independencia de las juntas con respecto a la gerencia. En realidad, lo que se necesita de los directores no es tan sólo independencia sino también competencia, confianza de la gerencia y atención a los intereses de los accionistas minoritarios. Estos requerimientos suelen ser contradictorios e irreconciliables. No obstante, sobre la mesa hay varias propuestas interesantes para la discusión. Una de ellas es que

¹¹ Actualmente, la única actividad empresarial que goza de tales exenciones en EE.UU. es el deporte profesional (nota del traductor).

¹² También, ver Dontah *et al.* (2003).

¹⁰ Ver Dye y Sunder (2001) y Sunder (2002a y 2002b).

haya una elección real para nombrar a los miembros de la junta, en la que se nominen al menos dos candidatos por cada vacante de la junta. Los candidatos a las juntas directivas de las corporaciones podrían hacer campaña para su elección y publicar sus decisiones de voto si han sido miembros de la junta anteriormente. Una segunda propuesta es la de una lista independiente de directores que represente los intereses minoritarios.

Se ha pensado inocentemente que la vinculación de la remuneración de la gerencia a la medición del desempeño es un medio para que los intereses de los gerentes se ajusten a los intereses de los accionistas. Cuando esta medida se lleva demasiado lejos, y la parte de la remuneración gerencial que depende del desempeño financiero de la compañía aumenta, la medición del desempeño queda sometida a una fuerte presión de la gerencia. Sabemos que ninguna medición del desempeño, incluidos la contabilidad y los mercados de valores, escapa a la manipulación de la gerencia. Por esa razón, la remuneración contingente y el mejor ajuste entre tales intereses no resultan gratuitos. Cuando dicha remuneración es elevada, los sistemas de contabilidad, de auditoría y de autoridad tienden a ceder ante las presiones de la gerencia. Podríamos aprender a detener los sistemas de remuneración contingente antes de que destruyan el sistema de medición.

Kolkata ha observado estos problemas de autoridad corporativa durante más de doscientos años. Desde su origen, la Corte de Directores de la Compañía Británica de las Indias Orientales tuvo dificultades para lograr que sus agentes cumplieran sus órdenes. Robert Clive y Warren Hastings fueron procesados a su regreso a Londres luego de su periodo de servicio en Calcuta. Esta compañía, una de las más grandes de la historia (en términos de su ingreso con respecto al país donde fue constituida), hizo denodados esfuerzos para resolver el problema de la autoridad corporativa durante sus 258 años de existencia. No debería sorprendernos que aún tengamos que reflexionar acerca de cómo resolver el problema de agencia.

Referencias bibliográficas

- Akerlof, G. A. (1970). The Market for 'Lemons': Quality, Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488.
- Dontah, A., Ronen, J., and Sarath, B. (2003). Finance Statements Insurance, New York University Working Paper.
- Dye, R. y Sunder, S. (2001). Why Not Allow the FASB and the IASB Standards to Compete in the US? *Accounting Horizons*, 15(3), 257-71. Una versión anterior se encuentra en: <http://www.som.yale.edu/Faculty/sunder/DyeSunderDebate/dyesunderdebateMay10.pdf>.
- Hale, M. (1713). *The History of the Common Law of England*. <http://www.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3li3/hale/common>.
- Landry, P. The Common Law: Tradition and Stare Decisis. <http://www.blupete.com/Literature/Essays/BluePete/LawCom.htm>.
- Romano, R. (2002). *The Advantages of Competitive Federalism for Security Regulation*. Washington DC: American Enterprise Institute. También se encuentra en: <http://www.aei.org/bs/bs14490.htm>.
- Ronen, J. (2002). Post-Enron Reform: Financial Statement Insurance and GAAP Revisited. *Stanford Journal of Law, Business and Finance*, 8(1).
- Sunder, S. (1997). *Theory of Accounting and Control*. Cincinnati, OH: Thomson Learning.
- _____. (2002a). Regulatory Competition for Low Cost-of-Capital Accounting Rules. *Journal of Accounting and Public Policy*, 21, 147-149. Una versión anterior se encuentra en: <http://www.som.yale.edu/faculty/sunder/Regulatory/JAPPEdit.pdf>.
- _____. (2002b). Regulatory Competition among Accounting Standards within and Across International Boundaries. *Journal of Accounting and Public Policy*, 21(3), 219-234. Una versión anterior se encuentra en: <http://www.som.yale.edu/Faculty/sunder/Regulatory/RegulatoryCompetition.pdf>.