

LA CRISIS EN LA PROFESIÓN CONTABLE EN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
[Nuevas tendencias](#), ISSN 1139-8124, [Nº. 60, 2005](#) , págs. 21-31

Rose Catacutan

Masters Gobierno y Cultura de las Organizaciones
Instituto Empresa y Humanismo

15 de marzo 2005

Introducción

Los escándalos corporativos ocurridos en los últimos años, provocaron reacciones muy divergentes en los miembros de la profesión contable de los Estados Unidos de América. . Es interesante notar que, la desaparición de *Arthur Andersen*, una de las firmas más grandes y más antiguas de contabilidad, no fue un hecho sorprendente para muchos. El caso Enron tampoco fue novedoso. Históricamente, la profesión contable ha sido testigo de muchos casos de fraude como son los casos de Mckesson y Robbins en 1939, de Westec en 1965, de National Study Marketing en 1969, y de Penn Central y Four Seasons Nursing Centres en 1970.

Durante la recién crisis, las grandes firmas reaccionaron echando la culpa al sistema actual de las normas financieras, diciendo que los fallos en las divulgaciones corporativas se deben al hecho de que los conceptos del sistema – los GAAP (*Principios de Contabilidad Generalmente Aceptadas*) - son “anticuados”. Aquellos conceptos, según ellos, ya no se pueden aplicar o no son relevantes para reflejar la actividad de las empresas en la época actual de la llamada “nueva economía”. Penman responde a esas críticas diciendo que muchas de las prácticas mencionadas en la prensa como por ejemplo el uso del “front-end revenue recognition” o del “off-balance sheet financing”, eran de hecho ejemplos de prácticas, que suponen unas violaciones del GAAP deliberadamente practicadas, y no constituyen de ningún modo un fallo en los principios rectores de la contabilidad financiera¹.

Por el otro lado, algunos identifican la raíz de la crisis de la profesión a la pérdida de valores en las grandes firmas de contabilidad y auditoría. Al accederse a las prácticas de manipulaciones financieras de sus clientes, las empresas comprometieron la justificación de su existencia ante la sociedad: su autoridad como “custodios de la verdad financiera”. Esta función tiene su origen históricamente durante las primeras décadas del siglo pasado, periodo en que la contabilidad pública se configuró como sistema de divulgación financiera dentro del mercado de valores norteamericano.

En 1929, tuvo lugar la gran depresión caracterizada por la caída de las bolsas de valores más importantes del mundo. Como consecuencia, el New York Stock Exchange (NYSE), cambió en 1934 sus normativas respecto a la información financiera requerida por efectos de presentación en el mercado bursátil. El NYSE pidió al Instituto de los Contables Públicos de los Estados Unidos de América² un estudio para establecer los principios en materias de contabilidad y auditoría con el fin de suministrar información financiera a los inversores del mercado de valores y protegerlos de la ola especulativa. El Instituto erigió por este motivo un comité especial, bajo la dirección de George May, socio principal del

¹ Cfr. Penman, S. (2003), pp. 77-79.

² En aquel momento, fue el AIA (American Institute of Accountants), predecesor lineal del AICPA actual. Entre los primeros contables profesionales fueron los británicos Edwin Guthrie, Arthur Young, Ernest Rickett, Arthur Lowes Dickinson, George May. Los Americanos fueron Alwin Ernst, Charles Haskins, Elijah Sells, Robert Montgomery, y Arthur Andersen.

Price Waterhouse. Durante tres años, prepararon un marco conceptual, como base de las prácticas de contabilidad. La elaboración posterior de estos principios consistirá lo que ahora se conoce como los GAAP (*Principios de Contabilidad Generalmente Aceptadas*)³. En 1940, se publicó una monografía que se tituló “Una introducción a las normas corporativas financieras” escrito por los profesores W.A. Paton y A.C. Littleton. Esta obra se constituyó como la base de toda reflexión teórica posterior en materias de contabilidad y tuvo una influencia profunda tanto en la enseñanza como en las prácticas de la contabilidad actual. Contiene entre los enunciados la "convención histórica del coste", que requiere el uso del coste original como medida de valor de los activos de las empresas. La justificación de esta práctica tiene su origen en los abusos que causaron las caídas de la Bolsa en 1929, cuando las corporaciones sobre valoraron sus activos, basándose en precios usados en el mercado⁴. Dentro del mismo periodo, en 1934, el Congreso erigió el *Securities Exchange Commission* (SEC), en respuesta a la misma necesidad de regular el mercado bursátil por autoridad gubernamental. Durante las audiencias en el Senado en este periodo, un socio de Haskins and Sells, Arthur Carter, persuadió el Comité de las actividades bancarias, a asignar la función de la intervención externa (external audit function) al *sector privado*.

La contabilidad pública como sistema de divulgación financiera

Penman define la función de la contabilidad pública dentro del sistema de los mercados de valores de este modo: “Un principio de una sociedad democrática capitalista mantiene que el bien público se sostiene cuando hay un mercado eficiente y operativo. Los Estados Unidos de América optaron por vía de la regulación como medio para conseguir este objetivo, y por eso, este principio está en la base del mandato del SEC. La contabilidad pública es un medio para aquel fin⁵”. Además de la regulación del mercado, el SEC tiene también la autoridad para fijar los estándares de la contabilidad; pero desde su inicio, la Comisión ha delegado esta función al sector privado, primero al Instituto, y actualmente al Financial Accounting Standards Board (FASB). Los estándares son normas financieras que favorecen la fiabilidad de la información financiera, que a su vez es importante para mantener la confianza de los inversores en el mercado. El uso de las normas de contabilidad hace posible que la información financiera sea objetiva y ayuda a los inversores a comparar y evaluar las distintas empresas basándose en resultados preparados a base de unas normas comunes⁶.

La contabilidad sirve al interés público, sí los datos financieros emitidos a través de ella son fiables, es decir si reflejan la realidad económica de una empresa. Las leyes del mercado de valores fueron establecidas para asegurar a que los inversores tuvieran la mayor cantidad de información posible. De este modo podrían decidir de modo racional acerca de sus preferencias económicas. Tanto los inversores como los analistas y *brokers*, necesitan información financiera para poder evaluar el pasado y predecir el futuro y la información financiera sirve para reducir aquellos riesgos debida a la falta de información. Sin embargo, el mero acceso a la información contable no basta. Los inversores tienen que tener en

³ GAAP: Generally Accepted Accounting Principles.

⁴ Cfr. Zeff, S. (2005), p.2.

⁵ Penman, S. (2003), p. 80.

⁶ Cfr. Benston, G. (2003), p. 5.

cuenta el hecho de que la contabilidad misma como ámbito de saber, admite las limitaciones inherentes en el uso de la información financiera⁷. Se trata de aceptar el hecho de que la realidad económica es algo complejo y dinámico y los números no son siempre absolutos. La situación se hace más grave cuando se añade la manipulación deliberada de la información financiera, porque la gente empieza a formar expectativas poco realistas y hacen decisiones mal pensadas⁸.

De hecho, esto es lo que pasó con las recientes burbujas del mercado bursátil, tan dañosas a las economías. Según Penman, muchas empresas, como por ejemplo el *amazon.com*, empezaron durante este periodo la práctica de usar la figura de las llamadas “*ganancias pro-forma*”. Se trata de usar una medida que posibilita una calculación más alta de ganancias, por no restar algunos de los costes normalmente incluidos en las calculaciones basadas en los principios de GAAP. De esta forma, los analistas y brokers están tan culpable como los demás, en aquellas quiebras porque estaban suministrando informaciones financieras erróneas a los inversores. Para terminar con los abusos, la reciente legislación Sarbanes-Oxley hizo obligatorio a que figure claramente en los resultados financieros, la reconciliación de las figuras “*pro-forma*” con las ganancias según los principios de GAAP⁹.

Las grandes empresas de contabilidad y auditoría

Según Stephen Zeff, profesor norteamericano de Rice University y miembro del *Accounting Hall of Fame*, la pérdida de independencia de las grandes firmas, actitud clave para cumplir su finalidad, fue un resultado de un largo proceso que sufrió la profesión, cuya solución depende en gran parte, al comportamiento ético de los líderes de estas grandes firmas. La competitividad agresiva y el afán por el lucro y crecimiento son factores que causaron la transformación de las grandes firmas como firmas profesionales a ser puramente empresas de negocio.

La competición entre las grandes firmas empezó en las décadas de los 70 y 80, después de una serie de acciones de parte de los cuerpos federales, que afectaron el clima de profesionalidad dentro de la profesión. Un ejemplo fue el caso del Federal Trade Comisión (FTC), que ejerció su poder para presionar al Instituto, a quitar las prohibiciones de realizar solicitudes y promociones directas de las firmas de contabilidad. Esta norma del Código fue aplicada por ejemplo en el año 1923 a la firma del A. C. Ernst, que resultó en la dimisión controvertida del señor Ernst del Instituto, en su calidad de miembro.

El comportamiento del FTC, fue opuesto por algunos miembros de la profesión. Según ellos, esta intrusión ilícita dio pie a abusos que convirtió los servicios de auditoría en un tipo de mercancía más en el mercado. De hecho, los críticos de las grandes firmas lamentaron que, desde entonces, la contabilidad pública cesó de ser una profesión y se convirtió en una industria caracterizada por promociones de muy baja calidad, y de

⁷ Cfr. Penman, S. (2003), p. 81.

⁸ Cfr. Benston, G. (2003), pp. 18-23; Public Oversight Board (2000), pp. 2-3.

⁹ Cfr. Penman, S. (2003), p. 77-81; Zeff (2005).

solicitaciones directas y abiertas de los clientes, practicas que desdigan de la profesión. Michael Cook por ejemplo criticó el comportamiento poco profesional de sus colegas: “Hace cinco años si un cliente de otro firma viene y se queja sobre el servicio de esta, yo iría inmediatamente a aquella firma para advertirla. Hoy día sin embargo, ofrecería mis servicios y quitaría el cliente de mis colegas sin más. Desdichadamente es la práctica común: casi todo que produce dinero, vale¹⁰”.

Además para retener sus clientes, las firmas de contabilidad empezaron a asumir una postura de negociación o acomodación, mentalidad totalmente antitética a la actitud de independencia. En los años 80 fue práctica común entre los socios de las grandes firmas a trabajar con especialistas, para buscar los modos en que podrían encontrar alguna interpretación normativa, que pudiera favorecer de algún modo los resultados finales de sus clientes. En este modo, la actitud de exigencia como parte de la independencia fue sustituida por otra: la de agrandar a sus clientes, que implica muchas veces el accederse a sus prácticas dudosas.¹¹.

Con la competición abierta, las firmas sufrieron una caída de sus ingresos y para compensarla, empezaron a ofrecer servicios de consulta que eran más lucrativos que los servicios de auditoria. Con la introducción de estos servicios, se extendió también la amplitud y la escala de sus servicios en el ámbito mundial, y las empresas fueron transformados en entidades globales, obteniendo la mayor porción de sus ingresos de estos servicios de lucro. Por ejemplo, en 1978 seis de las grandes firmas estaban entre las diez firmas con más ganancias en los Estados Unidos de América. Arthur Andersen, en 1983, tuvo el primer *ranking* en la lista de las firmas de consultoría más lucrativas.

La creciente dependencia de las firmas de contabilidad de los servicios consultorios lucrativos, fue objeto de preocupación de parte del SEC y de algunos sectores de la profesión. En el año 2000, Arthur Levitt, Presidente del SEC, propuso nuevas reglas que impedirían a las grandes firmas, a prestar servicios de consultoría a sus clientes de auditoria. El, sin embargo fracasó, porque encontró oposiciones de parte de las grandes firmas, con el apoyo del Congreso. En menos de dos años, Enron y Anderson desaparecieron, y Levitt comentó: “No pienso que lo que pasó con Enron fue algo totalmente sorprendente para mí. Después de un tiempo me di cuenta de que el fraude es fraude, y el engaño es engaño, y puede ocurrir en grandes empresas como en las pequeñas”¹².

Cultura organizacional

Con la presión competitiva la cultura de las firmas de contabilidad sufrió también un cambio que afectó radicalmente las relaciones de los socios entre si y con sus clientes. Los socios principales por ejemplo en la década de los 40, gozaron un prestigio dentro de la firma, y su permanencia estaba asegurado, salvo casos excepcionales, hasta su jubilación. Además ellos siempre tuvieron el respaldo de sus firmas, cuando surge la necesidad de ir

¹⁰ Zeff, S. (2003), p. 272

¹¹ Cfr. Zeff., S. (2003), p. 203; Wyatt, A. (2004), p. 50.

¹² Cfr. Brewster, M. (2003)

contra los clientes respecto a sus prácticas dudosas. Hoy día sin embargo, los socios se convierten en agentes de marketing; lo que más importa son los clientes que ellos pueden conseguir para la empresa, bajo la amenaza de un posible despedida¹³.

Además el criterio de las remuneraciones ya no es la competencia profesional, sino la capacidad de retener los clientes. Esta forma de remuneración, según Zeff, no es nada adecuada para que los socios pudieran tener la capacidad de ir contra sus clientes sobre sus prácticas cuestionables¹⁴. El problema se agudiza por el hecho de que el valor de las remuneraciones de los “stock options” de los directivos de las empresas que son sus clientes, estaba ligada al valor de las cotizaciones de las acciones, que dependían de algún modo de los resultados financieros. Así, estos directivos, al querer maximizar sus beneficios, aprovecharon de los juicios subjetivos implícitos en las normas financieras para inflar artificialmente sus resultados, con la complicidad de los socios auditores. Con respecto a los socios que decidieron oponerse a estos clientes, no tuvieron más remedio que dimitirse, así creando un vacío en éstas de personas con una larga experiencia y unos conocimientos valiosos para las empresas.

Intrusiones políticas en la profesión

Finalmente se puede mencionar las intrusiones políticas en la profesión como uno de los factores que contribuye al crisis de legitimidad de la profesión contable. Durante los años de la década 60, la profesión contable norteamericana presencié la aparición de las fuerzas políticas y económicas que empezaron a usar sus poderes para influir los procesos procedimentales en la formulación de las normas de los estados corporativos financieros. Grupos e individuales empezaron a intervenir apelando al argumento denominado “las consecuencias económicas”. Los grupos de presión usaron este argumento para conseguir a que el FASB, al formular sus normas, no perjudiquen los intereses económicos de estos grupos. La introducción de este mecanismo dentro del proceso procedimental fue visto por algunos como un tipo de revolución copérnica en la profesión. Las normas, en principio, deberían ser neutras, imparciales: deberían ser preparadas según los principios rectores sin favorecer ninguno de los grupos particulares¹⁵.

En los años 80 tuvo lugar también algunas quiebras bancarias y de instituciones financieras, a causa de prácticas engañosas por parte de los reguladores del sector bancaria. Debida a la necesidad de salvar algunos bancos que estaban a punto de quebrar, ellos justificaron su conducta deshonesta apelando al bien del interés público. El sector bancario en este caso cambió las reglas y crearon los suyos llamados “prácticas de contabilidad reguladora”, (RAP). Estas normas eran claramente violaciones del GAAP porque permitieron a los bancos ignorar las pérdidas a causa de deudas incobrables. Durante este escándalo, las grandes firmas fueron acusadas de haber presionados al FASB para ser comprensivos con la industria.

¹³ Cfr. Wyatt, A. (2004), p. 46; Zeff, S. (2003), p. 271.

¹⁴ Cfr. Zeff, S. (2003) p 280.

¹⁵Cfr. Zeff, S. (1978) pp. 56-60.

El FASB experimentó también intimidaciones de parte de los miembros del Congreso especialmente desde los años 1991 hasta 1994. Se trata de las acciones de algunos congresistas, que representaban los intereses económicos de los clientes de las grandes firmas. Ellos junto con las grandes firmas pusieron obstáculos a los intentos del FASB para emitir un estándar que hubiera haber obligado a las empresas para que contabilizar los “stock options” como costes en sus estados financieros. Un estándar de este tipo, sin embargo, hubiera causado un efecto negativo sobre la renta neta de las corporaciones, y provocan así una caída de los valores de sus acciones. Tanto el SEC como algunos inversores importantes apoyaron el FASB declarando que los opciones debían ser ingresadas como costes en el mismo modo de que se ingresaran cualquier tipo de compensación. La oposición del Senado fue de tal magnitud que un diputado propuso una legislación para quitar al FASB su autoridad para fijar las normas financieras. Frente a este peligro, el FASB tuvo que modificar su propuesta, y dar una alternativa que consiste en una obligación de las corporaciones a declarar el valor de sus opciones, en forma de notas al pie de pagina de los estados financieros sin la necesidad de ingresarlos como costes¹⁶.

La presencia de estos grupos de presión aflige también el International Accounting Standards Board (IASB), el equivalente del FASB en el continente Europeo, y que están actualmente impidiendo el proceso de la armonización de las normas financieras. La corporación Norvatis por ejemplo, escribió en el año 2000 al Presidente del IASB Sir David Tweedie, declarando su intención de adoptar los estándares de Estados Unidos de América, sí el IASB no cambiara sus estándares con respecto a la amortización de los activos intangibles, cuya aplicación les pondría en una posición desventajosa. En el mismo año, el grupo de los Ejecutivos Financieros Internacionales (FEI), representado por ejecutivos de las empresas más grandes de nivel mundial, hizo pública su denuncia sobre la decisión del IASB de contabilizar los “stock options” como costes. Su Presidente, Phil Livingston, se enfrentó al IASB apelando al hecho de que esta tema había sido objeto de debate constante de su grupo con el FASB en los Estados Unidos de América por más de diez años, y explicó que tanto su grupo como el FASB no cambiaría su posición sobre este materia¹⁷.

Además de los intentos de influir el FASB en la regulación de las normas financieras, fue notorio también durante este momento las prácticas de las grandes firmas con respecto a los documentos financieros emitidos para el uso del SEC. Arthut Levitt, que fue Presidente del SEC desde 1993 hasta 2001, comentó sobre los “juegos de números corporativos” hechos por las corporaciones registrados en el SEC. Por ejemplo, las corporaciones iban poniendo sus costes ordinarios en la categoría de costes no-recurrentes y Worldcom en concreto ingresaba estos tipos de costes como inversión de capital. Con el paso del tiempo, Levitt y el contable principal del SEC, Turner eran testigos de cómo las corporaciones empezaba a reajustar sus ganancias de modo habitual. Desde 1997 hasta 2000, 700 corporaciones tuvieron que reajustar sus ganancias debido a las falsificaciones en sus balances de cuentas. En 1981, en contraste, solo hubo tres casos de este tipo. Durante las sesiones del SEC sobre esta materia, Levitt comentó que los líderes de las empresas de contabilidad y

¹⁶ Cfr. Granof, M. Y Zeff, S. (2002).

¹⁷ Cfr. Zeff, S. (2002), pp. 43-48.

auditoria justificaron con frecuencia sus prácticas en base a que, la nueva era de informática requería un nuevo modo de normas financieras, para que los valores intangibles pudiesen ser captado. Él comentó, sin embargo, que fue evidente que uno de los problemas de la profesión en los años noventa fue el hecho de que empezaron a usar la jerga de la nueva economía y el uso de aquel tipo de razonamiento fue lo que durante los momentos del boom económico en los años 90, hizo posible ocultar las manipulaciones financieras¹⁸.

La respuesta de la profesión contable ante la crisis de la profesión fue resumida por M. Smith en su discurso ante el Congreso en 2002: “Ante los numerosos escándalos corporativos y la incertidumbre en el mercado de valores, el Congreso aprobó una legislación que estableció una nueva junta para controlar el comportamiento de los auditores de las compañías públicas y aumentó el número de las penas del fraude. Sin embargo, los nuevas leyes como la legislación Sarbanes-Oxley, aunque sean útiles, no pueden restaurar la confianza en el mercado de valores. Esto sólo será posible cuando los líderes de la profesión, de la comunidad empresarial y del gobierno se comportan éticamente¹⁹”. Smith añadió también la necesidad de vivir las virtudes en el desempeño de las responsabilidades profesionales de los contables, de modo particular las virtudes de integridad, nobleza, lealtad y dedicación profesional en contra a las actitudes actuales que están tan difundidas como el afán por la riqueza, la fama, y la popularidad. Propone la importancia de los profesores en las escuelas de negocio aunque existe un cierto escepticismo sobre la posibilidad de enseñar la ética en las escuelas de negocios, para preparar los líderes futuros de la profesión. Wyatt propone que la reputación de cualquier empresa de contabilidad debe ser el tener no tanto el prestigio, por ser el número uno en términos de tamaño o número de clientes, sino la honradez como actitud manifestado en una postura exigente con sus clientes respecto a los posibles practicas fraudulentas. Por su parte Zeff insiste en la importancia de la ejemplaridad de los directivos y critica el actual sistema de incentivos que está basada solamente en términos puramente económicos. Según él, se trata de crear las condiciones del entorno profesional que favorezcan a que las personas que trabajan allí desarrollen las virtudes de honradez e integridad personal. Como afirma el Prof. Martínez-Echevarría, la empresa como comunidad es necesariamente lugar de formación de personas y todo esto depende en gran parte en la visión del trabajo que los directivos de las empresas promueven²⁰.

¹⁸ Cfr. Brewster, M. (2003)

¹⁹ Cfr. Smith, M. (2003), p. 47

²⁰ Cfr. Martínez.Echevarría, M. (2004), p. 144.

BIBLIOGRAFÍA

Benston George (2003), *Following the Money: The Enron Failure and the State of Corporate Disclosure*, AEI-Brookings Joint Centre for Regulatory Studies, Washington D.C.

Brewster, Mike (2003), “Arthur Levitt vs. The Accountants”, en www.businessweek.com.

Granof, Michael y Zeff, Stephen (2002), “Unaccountable in Washington”, Policy Matters, AEI Brookings Joint Institute Centre for Regulatory Studies.

Martínez-Echevarría, Miguel Alfonso (2004), *Repensar el trabajo*, Ediciones Internacionales Universitarias, Madrid, 2004.

Penman, Stephen (2003), “*The Quality of Financial Statements; Perspectives from the Recent Stock Market Bubble*”, Accounting Horizons, Supplement, pp. 77-96.

Scheutze, Walter (1994), “*A Mountain or a Molehill*”, Accounting Horizons, vol. 8, no.1, pp. 69-76.

Smith, Murphy (2003), “*A Fresh Look at Accounting Ethics*”, Accounting Horizons, vol. 17, no. 1, pp. 47-49.

Wyatt, Arthur (2004), “Accounting Professionalism”, *Accounting Horizon*, Vol. 18, no. 1, pp. 45-53.

Zeff, Stephen (2005), “Evolution of US Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)”, *CPA Journal*, en www.nysscpa.org/cpajournal/2005.

Zeff, Stephen (2003), “*How the U.S. Accounting Profession got where it is today: Part I*”, Accounting Horizons, vol. 17, no. 3, pp. 189-205.

Zeff, Stephen (2003), “*How the U.S. Accounting Profession got where it is today: Part II*”, Accounting Horizons, vol. 17, no.4, pp. 267-286.

Zeff, Stephen (2002), “*Political lobbying on Proposed Standards: A challenge to IAS*”, Accounting Horizons, vol. 16, no.1, pp. 43-54.

Zeff, Stephen (1987), “Does the CPA belong to a profession?”, *Accounting Horizons*, pp. 65-68.

Zeff, Stephen (1978), “*The Rise of Economic Consequences*”, The Journal of Accountancy, pp. 56-63.

