

CAPÍTULO IV

FUNDAMENTOS EPISTEMOLÓGICOS DE LA TEORÍA POSITIVA DE LA CONTABILIDAD

No todo lo que se puede contar cuenta, y no todo lo que cuenta puede ser contado
Albert Einstein

La postura epistémica del investigador se relaciona con su actitud para emprender el proceso de la búsqueda del conocimiento, con el modo de comprender la realidad, con la forma de percibir la naturaleza del objeto de estudio y con determinar la repercusión que, para la sociedad, tiene el tópico a indagar. En este sentido, el investigador sustenta su enfoque epistemológico en la teoría positiva de la contabilidad de Watts y Zimmerman (1978), con el propósito de abordar la construcción de indicadores difusos de conservadurismo para el reconocimiento, medición y revelación de provisiones.

1. La Teoría Positiva de la Contabilidad

En 1978 Ross Watts junto a Jerold Zimmerman, escriben un artículo científico de gran importancia en el ámbito académico, intitulado “Hacia una Teoría Positiva en la Determinación de las Normas de Contabilidad⁸⁶”. Este aporte teórico vislumbró una nueva forma de abordar la investigación

⁸⁶ Original en inglés: “Towards a Positive Theory of the Determination of Accounting Standards”.

en contabilidad, al desplazar al enfoque normativo⁸⁷ que imperaba hasta ese momento.

Watts y Zimmerman (1978) argumentan que el centro de la Teoría Positiva de la Contabilidad⁸⁸ radica en poder explicar y predecir la práctica contable, a partir de las decisiones que son inherentes a cada factor participante del proceso contable. En este sentido, la TPC pretende establecer relaciones entre la contabilidad, los contadores y las entidades reguladoras o normalizadoras.

Así lo corrobora Rebaza (2007) quien puntualiza que la TPC “proporciona razones para justificar las prácticas y predecir la materialización de los fenómenos contables” (p.56).

Ciertamente, el objetivo de la investigación positiva en contabilidad propuesto por Watts y Zimmerman (1978) deriva, por una parte, en *explicar*, a través de un conjunto razonado de argumentos y fundamentado en una teoría que permite interpretar los hechos contables observados, la función de la contabilidad en el desenvolvimiento de las entidades y en el comportamiento de los mercados. Sobre este particular, los autores neopositivistas⁸⁹ plantean el siguiente razonamiento:

Algunos piensan que los enfoques de investigación de contabilidad son como las modas; van y vienen con frecuencia y son dependientes de los caprichos. Pero este punto de vista del proceso es superficial. Las ideas importantes de un planteamiento, las ideas que tienen relevancia para explicar la contabilidad, sobreviven (p. 358).

A efecto ilustrativo, la TPC ofrecería explicaciones acerca del uso del criterio del valor presente en el proceso de medición de las provisiones. De

⁸⁷ En un apartado subsiguiente se ampliarán las etapas o fases de crecimiento del enfoque positivo en detrimento del normativo.

⁸⁸ En adelante TPC por sus siglas.

⁸⁹ Término acuñado por Tua (1991) para referirse a la corriente del pensamiento contable que promovieron Watts y Zimmerman (1978).

la misma forma, podría justificar el papel de la información de provisiones a revelar, en el incremento o decremento de costos políticos asociados a una entidad. En suma, la TPC buscará comprender el fenómeno contable observado, para generar fundamentos teóricos que expliquen científicamente su estructura y funcionamiento.

Por otra parte, el propósito de la investigación positiva en contabilidad está orientado a *predecir* las consecuencias y efectos que se ocasionarán por las decisiones tomadas por la gerencia en la forma de contabilizar los elementos que integran los estados financieros. En otras palabras, la TPC pretende “pronosticar cómo el fenómeno contable varía a lo largo del tiempo y en virtud de diferentes circunstancias” (Monterrey, 1998:431).

Así por ejemplo, la TPC intenta efectuar predicciones sobre los cambios en el valor de mercado de las acciones ordinarias de una entidad, como resultado de las decisiones tomadas por los agentes responsables de la dirección de la empresa. De igual manera, la TPC podrá presagiar el accionar gubernamental, en materia tributaria, ante el incremento del tamaño de la entidad. En síntesis, la TPC procura determinar la forma que adoptará en el futuro el fenómeno contable observado y sus implicaciones para el mercado.

Partiendo de estas premisas, la TPC trata de inferir los principios y proposiciones que conformarán su cuerpo teórico a partir de la práctica contable existente. Esta corriente del pensamiento contable se encuentra enmarcada dentro del paradigma inductivo positivista (Tua, 1991), perteneciente a la línea de investigación de paradigmas emergentes según Pina (1991).

Al razonar acerca del enfoque inductivo positivista, Tua (1991) comenta lo siguiente:

El procedimiento utilizado es típicamente inductivo, por cuanto se observa un escenario, se elabora una hipótesis y se contrasta empíricamente, con lo que se pretende inferir del efecto la causa y la estructura de la relación entre ambas, de manera que se pueda ir accediendo a niveles de abstracción mayores, debidamente contrastados, que permitan su formalización en una teoría general de la contabilidad. (p .15)

Precisamente, la contabilidad positiva de Watts y Zimmerman (1978) teoriza los fenómenos contables empleando uno de sus principales instrumentos: la investigación empírica (Barbei y Bauchet, 2014). Así lo corroboran Aquel *et al.* (2010:2) quienes indican que la TPC puede “explicar y predecir una parte de la realidad que es empíricamente contrastable”.

A pesar de que la investigación empírica (con marcado énfasis en el uso de modelos matemáticos) ha sido empleada por un significativo número de investigadores neopositivistas, tal es el caso de Watts y Zimmerman (1978), Degeorge *et al.* (1999), Zmijewski y Hagerman (1981), Dichev y Skinner (2002), Healy (1985), Holthausen *et al.* (1995), Zimmer (1986); debe aclararse que no toda investigación de carácter empírica es necesariamente una investigación positiva. En este caso, Monterrey (1998) advierte que existen investigaciones positivas orientadas hacia el mercado de capitales⁹⁰ que no acuden a herramientas empíricas.

Específicamente el término “positivo”, tomado de la economía⁹¹, hace referencia a una construcción teórica diametralmente opuesta a la corriente normativa. Así lo declara Whitley (1988) al reseñar lo siguiente: “es positiva porque maneja hechos relacionados con la forma en que trabaja el mundo,

⁹⁰ Para un mayor grado de detalle ver Tua (1991).

⁹¹ Este punto será desarrollado en un próximo apartado denominado “inicios de la contabilidad positiva”.

en contraste con teorías y declaraciones normativas sobre cómo debería trabajar el mundo⁹²” (p.20).

De lo descrito se desprende que la TPC, fundamentada en la observación del mundo real, plantea explicaciones propias del fenómeno contable, de su vinculación con los contadores y con los organismos reguladores y/o emisores de normas de contabilidad. Así lo manifiesta Jensen (1976) al referirse a la necesidad de la construcción de una teoría positiva para la contabilidad:

El desarrollo de una teoría positiva de la contabilidad explicará por qué la contabilidad es lo que es, por qué los contadores hacen lo que ellos hacen, y cuáles efectos tienen estos fenómenos sobre la gente y la utilización de los recursos. Tal teoría positiva es una precondition para responder las cuestiones normativas que nos interesan a nosotros. Nuestra experiencia en finanzas es consistente con esto⁹³ (p. 7).

En línea con los anteriores señalamientos, Watts y Zimmerman (1986) manifiestan que la investigación científica en contabilidad, atendiendo al enfoque positivo, está facultada para estudiar los fenómenos contables tal y como son, y no direcciona su norte a inferir o discutir sobre cómo deberían ser.

En concordancia con lo indicado en el texto, Watts y Zimmerman (1978) proponen obtener justificaciones de la relación causa – efecto que se suscita en la selección de los métodos de valoración adoptados por las entidades. Inclusive, busca explicaciones o motivaciones de los diversos grupos de interés que participan en el proceso contable sobre la escogencia de la política contable. El planteamiento de Watts y Zimmerman (1978) se sintetiza en la siguiente cita:

⁹² Traducción realizada por el Prof. Antonio Navarrete, Universidad del Valle, Colombia.

⁹³ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

Nosotros buscamos desarrollar una teoría positiva de la determinación de normas contables. Tal teoría nos ayudará a entender mejor *la fuente* de las presiones que conducen al proceso de configuración de las normas contables, *los efectos* de varias normas contables en diferentes grupos de individuos y la asignación de recursos, y *por qué* varios grupos están dispuestos a gastar recursos intentando afectar el proceso de configuración de las normas contables⁹⁴ (p. 112, énfasis añadido).

Resulta necesario enunciar la apreciación de Monterrey (1998) relativa al eje transversal de la contabilidad positiva: “el centro de atención del enfoque positivo, más que la *producción*⁹⁵ de la información contable, es su *utilización*⁹⁶ (p.431). Evidentemente, la perspectiva de la contabilidad positiva no está enmarcada en dar a conocer los distintos procedimientos previstos para la preparación y elaboración de la información financiera, opuestamente, orienta sus esfuerzos en explicar y predecir las consecuencias de la aplicación del marco normativo.

Cómo lógicamente se puede inferir, la utilidad que reporta para los diversos *stakeholders* la información financiera y, en consecuencia, su uso en el proceso de toma decisiones, se ha considerado como uno de propósitos de la TPC. A la luz de esta perspectiva, la investigación positiva en contabilidad se mueve en el territorio del paradigma de la utilidad (Pina, 1991).

Tua (1991) sostiene este punto de vista al indicar “el auge del paradigma de utilidad y, con él, el intento de contrastar positivamente esa utilidad es, sin duda, el propósito subyacente que con más frecuencia y asiduidad ha movido a la investigación empírica en contabilidad” (p.5).

⁹⁴ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

⁹⁵ Itálicas usadas por el autor original.

⁹⁶ Itálicas usadas por el autor original.

1.1 Ross Watts

Ross Watts ha sido un investigador destacado en el área de la ciencia contable. Su formación académica comprende un título de Contador Público otorgado por la Universidad de Newcastle en Australia en 1966, un M.B.A. en Finanzas concedido por la Universidad de Chicago en Estados Unidos en 1968 y un Doctorado en Economía, Finanzas y Contabilidad conferido por la Universidad de Chicago en Estados Unidos en 1971.

Asimismo, Watts cuenta con una importante trayectoria laboral en el área de la docencia, sobresaliendo su participación, en calidad de profesor de planta, en la Universidad de Newcastle (Australia), Universidad de Chicago (Estados Unidos) y Universidad de Rochester (Estados Unidos). En la actualidad, se desempeña como Profesor Emérito de Administración y Contabilidad en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (Estados Unidos).

Igualmente, Watts ha colaborado, bajo la figura de profesor visitante o invitado, en la Universidad Nacional de Taiwan (China), Universidad de Otago (Nueva Zelanda), Universidad Northwestern (Estados Unidos), Universidad de N.S.W. (Australia), y Universidad Monash (Australia).

Sus trabajos científicos datan desde el año 1972 hasta nuestros días. En el sitio web Google Académico se registran citas de sus artículos y libros por el orden de unas 39.995⁹⁷. Las áreas de interés investigadas por Watts se orientan a los métodos de valoración en contabilidad, gobierno corporativo, presentación de informes financieros y conservadurismo contable.

En el año 2004, junto con Jerold Zimmerman recibieron el Premio de Literatura de Contabilidad, otorgado por la Asociación Estadounidense de

⁹⁷ Información tomada el día 10 de septiembre de 2017.

Contabilidad. Este galardón es el de mayor resonancia en el ámbito de las ciencias contables en Estados Unidos.

1.2 Jerold Zimmerman

Jerold Zimmerman ha sido un prominente investigador en las áreas de finanzas y contabilidad. Obtuvo en la Universidad de Colorado de Estados Unidos en 1969, el título de Finanzas, mención honorífica Cum Laude. Completó su formación académica en 1974, al recibir el título de Doctor en Administración de Empresas de la Universidad de California de Estados Unidos.

Con el transcurrir el tiempo, Zimmerman ha forjado una destacada carrera profesional en la Universidad de Rochester de Estados Unidos. En esta institución universitaria ha ostentado los siguientes puestos de trabajo docente: Profesor Asistente, Profesor Asociado, Vicedecano y Profesor Emérito (cargo actual). Paralelamente, ha participado en calidad de Profesor Invitado en las siguientes instituciones: Universidad China de Hong Kong y Universidad de Ciencia y Tecnología de Hong Kong.

El compendio de sus trabajos científicos data desde el año 1974 hasta la actualidad. En el sitio web Google Académico se registran 24.474⁹⁸ citas de sus investigaciones. Las áreas de estudio en las que se ha interesado Zimmerman están relacionadas con finanzas, contabilidad, ética en los negocios, control de procedimientos contables, influencia externas al proceso de normalización contable.

⁹⁸ Información tomada el día 10 de septiembre de 2017.

2. Inicios de la Teoría Positiva en Contabilidad

En esta sección del texto, el investigador presenta un bosquejo de los acontecimientos más resaltantes que caracterizaron el surgimiento del enfoque positivo en contabilidad. Conviene aclarar que se efectúa un relato de eventos puntuales, por lo que el lector no pudiera catalogarlos como únicos o absolutos.

2.1 La metodología de la Economía Positiva

Si bien es cierto que la obra de Watts y Zimmerman (1978) fue la pionera en introducir el vocablo “positivo” a la ciencia contable, no debe obviarse que, hasta entonces, el término “positivo” solo era utilizado en las ciencias sociales, concretamente en la economía, por la resonancia que adquirió el trabajo de Friedman (1953) llamado “La Metodología de la Economía Positiva⁹⁹”.

Milton Friedman, quien fue acreedor en 1976 del Premio Nobel de Economía, publica en 1953 su ensayo “La Metodología de la Economía Positiva” que hasta nuestros días se erige como la justificación filosófica más representativa del positivismo aplicado a las ciencias sociales (Murillo, 2012). En esta línea, Buchanan (1982) citado por Murillo (2012:227) declara que el trabajo de Friedman (1953) es “el más claro enunciado de la posición positivista”.

Las afirmaciones de Friedman (1953) se orientan a explicar que la economía positiva se centra “en proveer un sistema de generalizaciones que

⁹⁹ Original en inglés: “the methodology in positive economics”.

pueda utilizarse para hacer predicciones correctas acerca de las consecuencias de cualquier cambio en las circunstancias¹⁰⁰” (p.236)

Como se puede apreciar, el término “generalizaciones” denotado por Friedman (1953) es equivalente a las “explicaciones” que mencionan Watts y Zimmerman (1978), cuando se refieren a las justificaciones teóricas sobre la estructura y funcionamiento de los fenómenos contables observados.

Del mismo modo que los neopositivistas contables, Friedman (1953) revela que el hacer “predicciones” es vital para la construcción del conocimiento. En todo caso, para Friedman (1953) la predicción se configura como el elemento clave (criterio de validación) para aceptar o rechazar una hipótesis o teoría económica que pretenda explicar un fenómeno (Murillo, 2012).

En este orden de ideas, Friedman (1953) declara especial interés por el uso de la investigación empírica como instrumento del enfoque positivo. En tal sentido argumenta: “la evidencia empírica es vital en dos diferentes, aunque estrechamente relacionadas, etapas: en la construcción de hipótesis y en la prueba de su validez¹⁰¹” (p.12).

Por último, resulta necesario mencionar que Friedman (1953) concibe la economía positiva como una ciencia objetiva, revestida de un estatus epistemológico simétrico al de las ciencias puras. Por lo que las investigaciones económicas positivas no son afectadas por las posturas críticas de los investigadores¹⁰².

¹⁰⁰ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

¹⁰¹ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

¹⁰² Esta aserción es quizás la que más ha generado críticas por sus detractores. En el apartado de “Críticas a la Teoría Positiva de la Contabilidad” se profundizará sobre este tópico.

2.2 El trabajo de Gordon (1964)

La TPC propuesta por Watts y Zimmerman (1978) ha girado alrededor de las razones de la gerencia para la seleccionar las políticas contables aplicables a las entidades y de sus implicaciones en un momento futuro. No obstante, el trabajo pionero en evaluar el tema de la maximización de utilidad para la gerencia en el proceso de la elección contable fue escrito por Myron Gordon¹⁰³ (1964) y se intituló “Postulados, principios e investigación en contabilidad¹⁰⁴”. Así lo reconoce los propios Watts y Zimmerman (1978), al manifestar que “el supuesto de que la administración selecciona procedimientos contables que maximicen su propia utilidad es usado por Gordon (1964) en un primer intento a derivar en una teoría contable positiva¹⁰⁵” (p.113).

En consonancia con la opinión de Watts y Zimmerman (1978), los investigadores Zmijewski y Hagerman (1981) exponen que “Gordon (1964) fue el primero en analizar seriamente los motivos económicos que la gestión podría tener en la elección de los criterios contables” (p.130).

El trabajo de Gordon (1964) consistió en plantear un modelo de valoración para los dividendos. La principal premisa de la investigación era que los precios de las acciones ordinarias se relacionaban directamente con el nivel del rendimiento económico (resultado), la tasa de crecimiento del resultado y la varianza de los cambios en el rendimiento (Monterrey, 1998). En tanto que asume implícitamente que los diferentes *stakeholders* no están en capacidad de detectar el grado de incidencia de la gerencia en la

¹⁰³ Cabe hacer mención que Gordon al momento de escribir su artículo era profesor de la Universidad de Rochester, al igual que Watts y Zimmerman.

¹⁰⁴ Original en inglés: “Postulates, principles and research in accounting”.

¹⁰⁵ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

información financiera reportada por las entidades, por lo que se les dificultará reajustar los importes presentados.

Finalmente, Gordon (1964) llega a la conclusión de que la gerencia, al optar por una política contable en particular, se inclinará por el método de valoración que suavice la serie de ingresos netos. En otras palabras, emplearán criterios que incrementen el nivel de rendimiento económico, maximicen la tasa de crecimiento del resultado y aminore la varianza de los resultados.

2.3 El trabajo Ball y Brown (1968)

Una de las investigaciones determinantes para el auge del enfoque positivo en contabilidad fue desarrollada por Ray Ball y Philip Brown en 1968, la cual se tituló “una evaluación empírica de las cifras de ingresos contables¹⁰⁶”. Varios autores, entre ellos, Monterrey (1998) han catalogado al trabajo de Ball y Brown (1968) como el verdadero germen del paradigma positivo en contabilidad.

El trabajo de Ball y Brown (1968)¹⁰⁷ tuvo como motivación la presentación de una crítica al enfoque normativo que, hasta entonces, se venía implementando para evaluar los resultados empresariales. Sobre este particular los académicos expresaron:

Los teóricos de contabilidad generalmente han evaluado la utilidad de las prácticas de contabilidad por medio de un modelo analítico particular. El modelo puede consistir en sólo unas pocas afirmaciones o puede ser un argumento rigurosamente desarrollado. En cada caso, el método de evaluación ha sido

¹⁰⁶ Original en inglés: “An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers”.

¹⁰⁷ Para esta fecha ambos investigadores realizaban sus estudios de doctorado en la Universidad de Chicago, por lo que, probablemente, se vieron influenciados por la creciente corriente de la economía positiva que propuso Friedman (1953), profesor de la misma universidad para aquella época.

comparar las prácticas existentes con las prácticas más adecuadas que explica el modelo o con algún estándar que el modelo explica que todas las prácticas deben poseer. El inconveniente de este método es que ignora una fuente significativa de conocimiento del mundo, a saber, el grado en que las predicciones del modelo se ajustan al comportamiento observado¹⁰⁸ (p. 159).

Como se aprecia, Ball y Brown (1968) son detractores del uso de modelos que, sobre la base de un patrón o de reglas específicas, puedan analizar los fenómenos contables. En otras palabras, no admiten modelos que no sean concebidos a partir de una realidad observada. Por lo que las predicciones derivadas de modelos normativos carecerán de aceptabilidad.

Ball y Brown (1968) se apropiaron de la metodología empírica empleada para las finanzas y la aplicaron a la contabilidad. En este sentido, fundamentaron su estudio en la obtención de justificaciones de los efectos ocasionados en el comportamiento de los participantes en el mercado, como consecuencia de los cambios suscitados en la información financiera presentada por las empresas.

A pesar de que la investigación de Ball y Brown (1968) ha sido trascendental para demarcar los inicios de una importante corriente del pensamiento contable, llama la atención que Brown (1989) citado por Monterrey (1998) reconoció que su trabajo de 1968 fue rechazado para su publicación por la revista "*The Accounting Review*¹⁰⁹", bajo el argumento de que ese trabajo no se enmarcaba en el área de la contabilidad. Este acontecimiento demuestra el dominio absoluto del enfoque normativo que, hasta esa fecha, caracterizaba el estudio de los fenómenos contables.

¹⁰⁸ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

¹⁰⁹ En castellano: "La Revista de Contabilidad". Para la época esta publicación científica era considerada la más importante para la disciplina contable.

2.4 Declive del enfoque normativo

Como se ha venido comentando, con anterioridad al surgimiento del enfoque positivo, en el desarrollo de investigaciones contables prevalecía el enfoque normativo. En este contexto, Dyckman y Zeff (1984) proporcionan datos interesantes sobre la tendencia metodológica de los trabajos investigativos publicados en las principales revistas del área contable. Por ejemplo, en el *Journal of Accounting Research*¹¹⁰ la investigación empírica en 1963 totalizó cinco artículos, mientras que la investigación normativa contaba con treinta y nueve trabajos científicos.

El escenario anterior se revirtió de tal manera que, en 1968 las investigaciones efectuadas a través de métodos empíricos habían ascendido a treinta y uno por año, mientras que las investigaciones normativas habían descendido a siete publicaciones anuales. Es de acotar que para 1971, las investigaciones normativas habían desaparecido del *Journal of Accounting Research*.

Watts (1995) citado por Monterrey (1998) atribuye el declive del enfoque normativo a la influencia, en el campo de los negocios, de la Fundación Ford y la Corporación Carnegie. Estas compañías esgrimieron severas críticas al contenido normativo de los estudios de postgrado, e inclusive, a la forma de impartir la docencia. Ambas empresas apostaron por un cambio radical, en el que la formación del estudiantado debía estar orientada hacia la toma de decisiones de la industria (paradigma de la utilidad); respaldando de esta manera el acrecentamiento de las investigaciones basadas en el enfoque positivo.

¹¹⁰ En castellano: "Revista de Investigación en Contabilidad". Conviene mencionar que esta revista fue la que publicó el trabajo de Ball y Brown (1968). No debe obviarse que esta revista fue fundada en 1963 en el seno de la Universidad de Chicago.

3. Líneas de investigación de la TPC

Tua (1991) categoriza las líneas de investigación vinculadas al enfoque neopositivista en dos, a saber:

- a. La que trata de dilucidar el grado de utilización de un método o práctica concreta en un colectivo de empresas, en un entorno, en un país determinado o en un conjunto de ellos.
- b. La que se apoya en la "teoría de la agencia" o "teoría de la red contractual", que estudia las prácticas contables y la postura de la empresa en relación con las mismas dentro del equilibrio existente en la entidad entre los diferentes estamentos concurrentes en la misma, asumiendo que un cambio contable es susceptible de incidir en tal equilibrio, o que la preferencia de un método contable sobre su alternativo puede provenir del propósito gerencial de actuar sobre aquel equilibrio. (pp. 16-17)

La primera línea de investigación se orienta, básicamente, a explicar de forma inductiva los hechos observados. Esto incluiría el obtener conocimientos sobre la estructura o composición del hecho contable, es decir, una sustentación teórica de la realidad percibida.

La segunda línea de investigación se circunscribe, por una parte, al análisis de la relación existente entre los criterios contables empleados por la gerencia de la entidad y su conexión con los distintos factores que determinan las relaciones entre los agentes de la organización. Y, por otra, a la evaluación y pronóstico de la variación en el precio de las acciones ordinarias de la entidad, hecho que se origina como consecuencia de las decisiones contables adoptadas por la gerencia.

La distinción efectuada por Tua (1991) acerca de las líneas de investigación en contabilidad positiva, basadas en Watts y Zimmerman (1978), son tratadas por Pina (1991), Mora y Rees (1996), López (1995) y Barbei y Bauchet (2014).

A continuación se detallan únicamente los aspectos más relevantes que caracterizan a la Teoría de la Agencia formulada por Jensen y Meckling (1976). La explicación para solo considerar esta línea de investigación, recae en el hecho de que el presente trabajo doctoral se propone la creación de un conjunto de indicadores difusos que sean útiles para controlar el comportamiento del agente ante el tratamiento contable de provisiones.

3.1 Teoría de la Agencia de Jensen y Meckling (1976)

Jensen¹¹¹ y Meckling¹¹², compañeros de trabajo de Watts y Zimmerman, publican en 1976 un artículo de gran relevancia para las ciencias sociales y, que rápidamente influenció a la contabilidad, intitulado “Teoría de la Empresa: La Gerencia, Costos de Agencia y Estructura de la Propiedad¹¹³”.

Un extracto del texto “La Riqueza de las Naciones” de Adam Smith (1776) fue considerado por Jensen y Meckling (1976) como el hecho que describe el escenario en el que se suscita la relación de agencia. Seguidamente se plasma la mencionada cita:

Sin embargo, no puede esperarse que los directores de esas compañías (Sociedades Anónimas), como administradores del dinero de otras personas, más que del suyo, ejerzan un control tan estricto como el que los copartícipes de una Sociedad Limitada o Comanditaria ejercen sobre su propio dinero... Por tanto la negligencia y la liberalidad serán siempre los factores predominantes, hasta cierto punto, en la administración de una compañía de esas características¹¹⁴. (p. 305)

¹¹¹ Michael Jensen obtuvo su título de Doctor en la Universidad de Chicago. Para la fecha de publicación del artículo era profesor de la Universidad de Rochester.

¹¹² William Meckling efectuó numerosas investigaciones en la Universidad de Chicago. Para la fecha de la publicación ostentaba el cargo de Decano de la Escuela Graduada para la Alta Dirección en la Universidad de Rochester.

¹¹³ Original en inglés: “Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”.

¹¹⁴ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

Como puede inferirse de lo expuesto por Smith (1776), en el proceso de separación de la propiedad y el control de una entidad, está latente la propensión de la gerencia a desvirtuar los objetivos organizacionales a fin de favorecer pretensiones personales o particulares.

La conceptualización de la relación de la agencia propuesta por Jensen y Meckling (1976) se puntualiza a continuación:

Definimos una relación de agencia como un contrato en el cual, una o varias personas (principal/es) contratan a otra persona (agente) para prestar algunos servicios en su nombre lo cual implica delegar algunas decisiones dando autoridad al agente. Si ambas partes de la relación son maximizadores de utilidad, hay buenas razones para creer que el agente no siempre actuará buscando el interés del principal¹¹⁵. (p. 308)

La definición de Jensen y Meckling (1976) contiene como premisa fundamental que los participantes de la relación de agencia actúan para maximizar su propia utilidad. Dentro de esta idea, los conflictos de intereses entre principal y agente son inherentes a toda relación de agencia, puesto que el agente, amparado por la autoridad que le ha sido concedida, puede tomar decisiones opuestas al bienestar económico del principal. Este último estará siempre enfocado en maximizar el valor de la empresa (Callao *et al.* 2008).

Es menester señalar que Jensen y Meckling (1976) advierten que la relación de agencia dejaría de existir, únicamente, si el propietario direcciona el mismo su empresa, sin recurrir a la contratación de personal que posea algún grado de autoridad en la toma de decisiones. Esto indica que la relación de agencia no solo se da en la cúspide de la pirámide (propietario – gerencia) sino que permea a los diversos niveles jerárquicos de la organización. Así por ejemplo, un supervisor de producción está

¹¹⁵ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

facultado para tomar decisiones operativas sobre la optimización del uso de las materias primas, por lo que decisiones erradas, contravendrían los intereses del principal.

Desde la perspectiva de Cárcaba (2000), los problemas derivados de la relación de agencia son esencialmente informativos, en vista de que existen asimetrías de información¹¹⁶ entre los participantes de la relación. El problema informativo de agencia está asociado con dos momentos de la relación contractual, a saber: antes de la contratación (ex-ante) y posterior a la contratación (ex-post). El gráfico No. 3 ilustra la estructura de la relación de agencia.

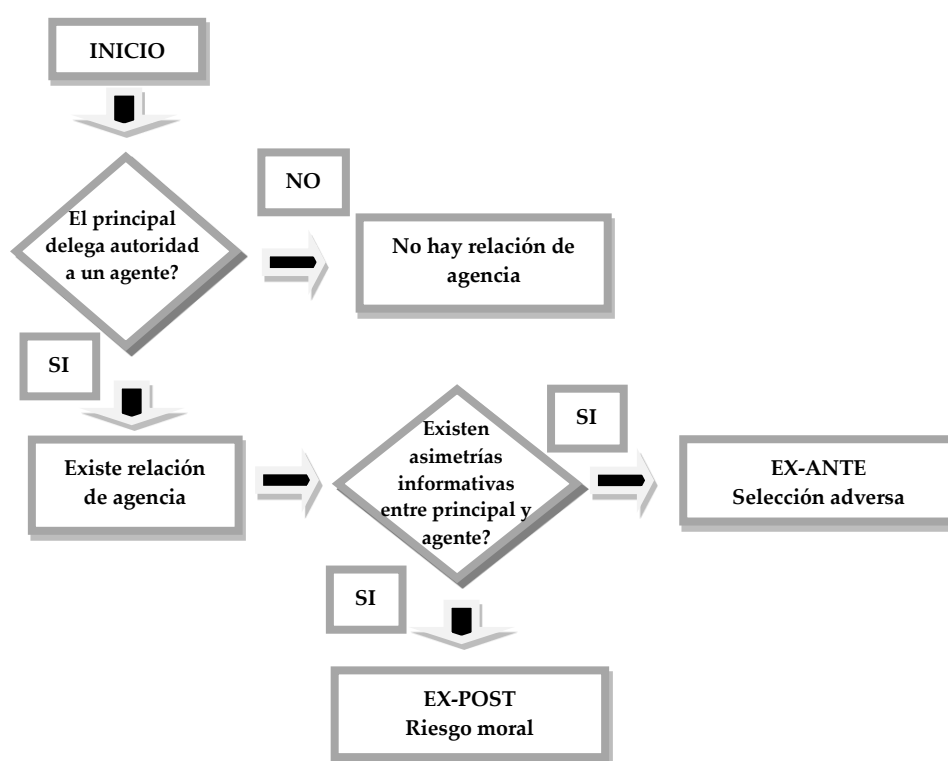


Gráfico 3. Esquematación de la relación de agencia. Elaboración propia (2017) basada en Jensen y Meckling (1976) y Cárcaba (2000).

¹¹⁶ La asimetría de información, fenómeno estudiado por Akerlof (1970), explica que en una relación contractual un participante (principal o agente) suele reservarse algún grado de información acerca de una variable importante del contrato. En cuyo caso, una parte posee una información que su contraparte desconoce.

En primer término, la asimetría de información presente antes de la contratación del agente introduce riesgos de selección adversa. Esta clase de riesgo se relaciona con que una de las partes posee información ventajosa respecto a la otra parte (Jara, 2010).

En segundo término, la asimetría de información suscitada después de la formalización de la relación de agencia maximiza el surgimiento de riesgos morales. En este caso, una de las partes actúa de manera oportunista con la finalidad de maximizar su propia función de utilidad en detrimento de la otra (Jara, 2010).

Ante la presencia de las asimetrías informativas, es lógico deducir que está en entredicho el cumplimiento efectivo de las obligaciones derivadas del vínculo contractual. De ahí la consecuencia inevitable de incurrir en diversos costos, designados por Jensen y Meckling (1976) como costos de agencia. Al respecto, los autores afirman que “generalmente resulta imposible para el principal o el agente asegurar la optimización de las decisiones, desde el punto de vista del principal, sin incurrir en un costo¹¹⁷” (Jensen y Meckling, 1976:308).

Los costos de agencia prevén la reducción de los conflictos de intereses entre las partes, así como la posibilidad de optar por acciones oportunistas. En este sentido, Villarroja (2003) sostiene que los costos de agencia pretenden orientar la conducta del agente al logro de los objetivos que persigue el principal.

Jensen y Meckling (1976:308) definen los costos de agencia como la sumatoria de: “(1) Los costos de control por parte del principal, (2) los costos de garantía de fidelidad del agente, (3) la pérdida residual¹¹⁸”.

¹¹⁷ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

¹¹⁸ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

Los costos de control implican el diseño, por parte del principal, de un plan de incentivos (económicos y/o no económicos) y de una red condicional de parámetros y acciones que restrinjan el comportamiento de los agentes. Dentro de esta clase de costos se encuentra la ejecución de auditorías financieras, debido a que este trabajo tiene la capacidad de hacer emerger ciertas desviaciones del contrato de agencia (Watts y Zimmerman, 1986).

Resulta importante mencionar que los planes de incentivos están definidos, habitualmente, en función a la magnitud del resultado contable de la empresa. Esta generalidad es justificada por Watts y Zimmerman (1986), principalmente, por la dificultad de determinar el valor de la empresa, cuando sus títulos de deuda y patrimonio no cotizan en mercados de capitales. Ciertamente, el estándar de referencia para los incentivos debería estar asociado al valor total de la empresa, motivado a que este importe es congruente con los intereses del principal.

Los costos de garantía de fidelidad del agente se vinculan a la realización de acciones, por parte del agente, con el propósito de transmitir al principal la sensación de que se comporta de acuerdo a lo establecido en el contrato, y que, en caso de actuar en menoscabo de los intereses del principal, le podría garantizar una compensación económica. Al respecto, Cárcaba (2000) sugiere que no debe entenderse que esta clase de costos son soportados en su totalidad por el agente, incluso, asevera que estos costos recaen en ambas partes, es decir, sobre la propia relación contractual.

La pérdida residual aludida por Jensen y Meckling (1976) se refiere a la reducción del patrimonio del principal, ocasionada por la disparidad de intereses de los participantes de la relación de agencia, que no se puede

evitar, aún y cuando, se incurra en costos de control y de garantía de la fidelidad del agente.

Para cerrar esta sección, se indica que la cuantía de los costos de agencia dependerá de la naturaleza de los costos de control y de garantía, pero también de la disposición de los agentes a maximizar su utilidad concediendo importancia a beneficios no económicos, a pesar del sacrificio de beneficios económicos. A título ilustrativo, con el incremento del valor de una entidad (interés del principal) se acrecienta la reputación profesional o popularidad del agente responsable (beneficio no económico).

4. Críticas a la Contabilidad Positiva

Todo camino a la construcción de conocimiento no está exento a críticas y descréditos. A tal efecto, el neopositivismo propuesto por Watts y Zimmerman (1978) ha sido objetado por diversos investigadores, entre ellos, Christenson (1983) y Sterling (1990).

Monterrey (1998:435) estratifica los enunciados detractores en tres grupos principales: (1) La contabilidad positiva no puede explicar convincentemente todo el universo observado de la contabilidad, (2) el enfoque positivo está cargado de valor, y (3) la contabilidad positiva representa una especie de “sociología de la contabilidad”.

4.1 La contabilidad positiva no puede explicar convincentemente todo el universo observado de la contabilidad

El argumento esgrimido por los críticos sobre la incapacidad del enfoque positivo para generar un marco teórico de todos los fenómenos contables observados, ha sido usado por Sterling (1990), quien declara que la TPC está

en la categoría de “esfuerzo inútil”. Con esta expresión manifiesta que la TPC sólo presenta hallazgos vacíos y lugares comunes, en vez de presentar resultados interesantes e impensados.

El propio Sterling (1990) puntualiza que centrarse exclusivamente en dar explicaciones y predicciones sobre fenómenos observados es un pernicioso error de la TPC. Para el académico, la construcción del conocimiento solo es posible cuando se puede evaluar o jugar las prácticas contables. En otras palabras, cuando se discute, entre diversas opciones, la que posee mayores beneficios y, por lo tanto, la que es conveniente utilizarse o implementarse.

Por su parte, Murillo (2012:249) al criticar el positivismo propuesto por Friedman (1953), indica que “el objetivo de la ciencia económica no puede ser la predicción de acontecimientos futuros de la sociedad”, por disponer de información incompleta sobre el futuro. El argumento de Murillo (2012) está relacionado con que el agente actúa de acuerdo al conocimiento que posee en el momento en el que ejecuta la acción. De este modo, la información no es estática sino que variará con el pasar del tiempo, lo que puede provocar que opte por una decisión distinta a la que pudo haber tomado hace un tiempo atrás.

En conexión con esta línea detractora, Murillo (2012) también plantea que no se puede establecer leyes acerca del comportamiento humano partiendo de fenómenos observados, en virtud de la presencia de múltiples factores que ocurren de forma simultánea y que difícilmente pueden ser inaprehensibles por el investigador. Para ejemplificar su aseveración, Murillo (2012) cita el siguiente caso:

¿Ante un aumento de la demanda de tomates los precios tienden a subir o a bajar? Imaginemos que se produce un aumento de la demanda de tomates. En muchas ocasiones se podría dar el caso que observáramos que su precio se mantiene o incluso disminuye. Si las leyes de la economía se estableciesen o

verificasen empíricamente podríamos llegar a la conclusión de que un aumento de la demanda no lleva a precios mayores. Sin embargo sabemos que la ley de tendencia nos indica que un aumento de la demanda debe conducir a unos precios mayores *ceteris paribus*. La razón de que los precios no aumenten puede ser un descubrimiento de nueva tecnología que incremente drásticamente la producción de tomates, lo cual disminuiría su precio porque se introducirían más unidades de bien en el mercado. (p. 250)

Monterrey (1998) responde a las críticas expuestas en esta sección, argumentando que ninguna teoría, en ninguna disciplina, explica todo el universo observado. Situación que conduce a seleccionar, entre las teorías disponibles, la menos imperfecta. Incluso, afirma que no se puede invalidar los logros de la TPC por no alcanzar a explicar absolutamente toda la realidad.

El investigador percibe que la postura de Monterrey (1998) es acertada. El hecho de no estar supeditado, únicamente, a dar información sobre las normas contables y su correspondiente presentación en forma de estados financieros, y en contraste, el trascender a diseñar una estructura teórica que sustente las razones de la existencia de los diversos tratamientos contables, así como predecir las consecuencias y efectos económicos derivados de una u otra elección contable; reviste al enfoque positivo de un mayor grado de utilidad.

Efectivamente, la TPC no ha logrado convencer a la comunidad contable como para ser considerada como de aceptación general¹¹⁹. Ahora bien, hasta nuestros días ¿Existe una teoría de aceptación general en contabilidad? La respuesta rápidamente se expresa en negativo. Aunque, podría resaltarse que el enfoque positivo ha logrado mantenerse entre los más usados por los

¹¹⁹ Una muestra de los vacíos que presenta son las tres críticas expuestas en esta sección.

investigadores, de hecho, cuenta en la actualidad con numerosos e incondicionales adeptos.

Por otra parte, de acuerdo a la percepción de Murillo (2012) pareciera que ninguna teoría podría estar en la capacidad o poseer la virtud de formalizar predicciones. A juicio del investigador, esta aserción deviene en lo absurdo, puesto que la información financiera *per se* tiene capacidad predictiva. En tanto que la contabilidad, bajo la arquitectura financiera actual, está conformada por numerosos importes que son meras estimaciones.

Del mismo modo, se debe aceptar que el individuo al contar con nuevas experiencias puede tomar decisiones distintas, pero allí actuará la efectividad del modelo empírico aplicado, el cual debe considerar un amplio espectro de variables. No obstante, las predicciones, en cualquier campo del saber humano, se efectúan en un contexto de incertidumbre, por lo que siempre estará presente un margen de error en la estimación.

Por último, el ejemplo ofrecido por Murillo (2012), relacionado al aumento de la demanda de tomates, presenta debilidades. En este sentido, si el fenómeno observado indica que ante el aumento de la demanda los precios disminuyen, la investigación positiva debe ser capaz de determinar las causas que impulsaron el incremento de la demanda y sus posibles consecuencias. En este caso, la presencia de un mayor volumen de producción de tomates debe ser una variable a incorporar en el estudio positivo.

4.2 El enfoque positivo está cargado de valor

El positivismo se ha caracterizado por construir un conocimiento sistematizado del fenómeno observado, pretendiendo objetivar el proceso

investigativo. Precisamente, esta declaración de objetividad propugnada por los positivistas ha sido objeto de numerosas críticas.

Resalta la posición antagónica de Murillo (2012) frente a las afirmaciones de Friedman (1953). Mientras que Friedman (1953) alega que la economía positiva es independiente de toda posición ética o juicio normativo, Murillo (2012) revela que, al tratarse de seres humanos (objeto de estudio), la objetividad estaría en duda.

Sobre este particular, Monterrey (1998) apunta a que ninguna ciencia social puede estar exenta a posicionamientos personales, dentro de unos márgenes razonables, pero que esta situación debe ser aceptada como un hecho normal e ineludible.

El investigador concuerda con Monterrey (1998) al exponer que la objetividad en las ciencias sociales presenta sus dificultades. Pero el uso del enfoque positivo reduce significativamente la subjetividad que pudiera ser adherida a la investigación. Los modelos matemáticos empleados para contrastar las hipótesis planteadas, favorecen la exclusión, por lo menos parcial, de juicios de valor, ya que permiten confrontar las proposiciones (supuestos emitidos por el investigador) con los datos obtenidos de la observación de los fenómenos estudiados.

4.3 La contabilidad positiva representa una “sociología de la contabilidad”

La pretensión de la TPC de establecer una relación tripartita (fenómenos contables, contadores y normalizadores) para explicar y predecir la realidad, es considerada como uno de los principales blancos de ataque por parte de los contrarios al enfoque positivo. La postura de Christenson (1983) es una clara muestra de esta situación. Al respecto, Maldonado (2011) señala

que Christenson crítica a la Escuela de Rochester por preocuparse más por la descripción, la prescripción y la explicación del comportamiento de los contadores y de los gerentes, que por las entidades contables como tal.

El clásico ejemplo de Christenson (1983) involucra a las ciencias puras, específicamente a la química. A tal efecto, enuncia “la teoría química consiste en proposiciones acerca del comportamiento de entidades químicas (moléculas y átomos), no acerca del comportamiento de los químicos¹²⁰” (p.6). Con esta aserción, Christenson (1983) sugiere que no es la contabilidad, la ciencia indicada para el estudio del comportamiento de los contables.

En línea con los planteamientos de Christenson (1983), está Sterling (1990) quien, al juzgar a la TPC, cataloga de “error escandaloso” el confundir a los contadores con la contabilidad. Por consiguiente argumenta:

Aunque pretende ser un estudio de la contabilidad, es en realidad un estudio de los contadores (y otras personas que eligen métodos contables). Debe ser obvio que el contador es a la contabilidad, lo que el biólogo es a la biología, el cartógrafo a la cartografía... el zoólogo a la zoología, y esta diferenciación entre el practicante y la materia en todas estas disciplinas es tan crucial como obvia¹²¹. (p. 130)

Monterrey (1998) refuta la posición de Christenson (1983) y Sterling (1990), por la incoherencia de los ejemplos citados. Según Monterrey (1998) la química no tiene punto de comparación con la contabilidad. El universo observable de la química puede estar dentro de una probeta, sujeto a un control perfecto. Mientras que la contabilidad está influenciada por múltiples factores, algunos de estos son externos a la empresa y, por tanto, no controlables.

¹²⁰ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

¹²¹ Original en inglés – traducción libre al castellano por el investigador.

Desde la óptica del investigador, nuevamente existe coincidencia con lo propuesto por Monterrey (1998). La contabilidad, como parte de las ciencias sociales, debe tener en cuenta el comportamiento de agentes y normalizadores, puesto que sus decisiones son cruciales para el producto final: los estados financieros. Si bien, no se trata de que el positivista introduzca juicios de valor en la teorización de un fenómeno, si requiere que el contador y normalizador sean calificados como variables en la aplicación de los modelos matemáticos que contrasten las hipótesis esgrimidas. Indiscutiblemente, es el normalizador quien crea las normas y es la gerencia la que materializa su aplicación, previo análisis de las alternativas que el normalizador permite.

5. Trabajos de Ross Watts vinculados al conservadurismo contable

En este apartado se expone un extracto de los trabajos científicos más destacados de Ross Watts relacionados con el conservadurismo contable.

5.1 Conservadurismo en Contabilidad Parte I: Las explicaciones e implicaciones¹²² (2003)

Watts (2003) en su trabajo titulado “Conservadurismo en Contabilidad Parte I: Las explicaciones e implicaciones” publicado en la revista norteamericana Horizontes de Contabilidad, analiza la importancia del conservadurismo en el ámbito de la contabilidad y sus implicaciones para los organismos reguladores. En este trabajo, Watts indica que el conservadurismo es un constructo esencial en la contabilidad, que cuenta con la fortaleza de haber sobrevivido al test del tiempo. Por su parte, Watts

¹²² Original en inglés: “Conservatism in Accounting Part I: Explanations and Implications”.

(2003) conceptualiza el conservadurismo como “la verificabilidad diferencial requerida para el reconocimiento de los beneficios frente a las pérdidas¹²³” (p. 207). Como se puede observar, en el conservadurismo persiste una condición de asimetría en el proceso de reconocer un ingreso y un gasto (llamada por Watts verificabilidad asimétrica).

En este sentido, la proposición de Watts (2003) se sintetiza en que al existir un mayor grado de verificabilidad en el reconocimiento de los ingresos en comparación con los gastos, se incrementará el nivel de conservadurismo de las cifras presentadas en los estados financieros.

Uno de los argumentos más defendido por Watts (2003) se relaciona con el mecanismo de control el cual supone la aplicación del conservadurismo para la gestión administrativa y financiera de la entidad. Al respecto, el académico puntualiza que “el conservadurismo restringe el comportamiento oportunista de gestión y compensa sesgos de gestión con su requisito de verificabilidad asimétrica¹²⁴” (Watts, 2003, p. 210).

Sobre este particular, Watts (2003) acota que los reportes contables informan sobre el desempeño gerencial. Esta situación motiva a los gerentes a introducir sesgos, valiéndose de la permisividad normativa, en la aplicación de criterios valorativos establecidos por los organismos reguladores. El autor considera lo más preocupante que, los emisores de normas califican de neutrales a estos criterios valorativos.

La participación del conservadurismo contable en el control de la gestión empresarial converge en dos consecuencias positivas para la entidad. En primer término, el valor de la empresa se ve acrecentado motivado,

¹²³ Original en inglés: “the differential verifiability required for recognition of profits versus losses”.

¹²⁴ Original en inglés: “Conservatism constrains managerial opportunistic behavior and offsets managerial biases with its asymmetrical verifiability requirement”.

principalmente, a que se restringe o limita la acción de la gerencia dirigida a efectuar pagos oportunistas a directivos, gerentes y/o accionistas, en concordancia con los resultados exhibidos en los estados financieros los cuales se prepararon sobre la base de ingresos no verificables.

En segundo término, se aminoran las posibilidades de litigios con los accionistas y proveedores. La gestión conservadora busca preservar la inversión del accionista y los derechos de los proveedores con la subestimación de los activos netos empresariales. Watts (2003) advierte que a pesar de las fuertes críticas que recibe la subestimación de activos, esta acción impide el reconocimiento de ganancias no realizadas que se derivan de la tenencia de los bienes y derechos, evitando una descapitalización futura, al revertir tales ganancias que previamente se reconocieron a causa de cambios en situaciones externas a la entidad.

En su investigación, Watts (2003) llega a las siguientes conclusiones referentes al conservadurismo:

- El *Financial Accounting Standards Board (FASB)*, organismo emisor de normas contables de los Estados Unidos, debe reconocer la importancia de la verificabilidad de los ingresos. La falta de verificación de muchas estimaciones de valoración proporciona a la gerencia de la entidad la capacidad de influir en los importes obtenidos.
- Al limitar los pagos en exceso a administradores y accionistas, con la aplicación del conservadurismo, se estaría en consonancia con los objetivos del Congreso de los Estados Unidos y con la *Securities and Exchange Commission (SEC)*.
- El FASB puede mejorar la información financiera si se concentran en el objetivo central de la contabilidad: suministro de información

conservadora y verificable que los participantes del mercado puedan usar como insumo en sus decisiones, así como en la calibración de sus valores.

5.2 Conservadurismo en Contabilidad Parte II: Evidencia y Oportunidades de Investigación¹²⁵ (2003)

Watts (2003), en su trabajo titulado “Conservadurismo en Contabilidad Parte II: Evidencia y Oportunidades de Investigación” publicado en la revista norteamericana Horizontes de Contabilidad, hace un recuento de la evidencia empírica disponible acerca de los trabajos sobre conservadurismo en contabilidad, su relación con los postulados teóricos y las oportunidades para la investigación futura.

En este trabajo, Watts afirma que la evidencia empírica sostiene la existencia del constructo de conservadurismo en la presentación de la información financiera de las entidades. Un hecho que resalta en la revisión de la evidencia se vincula al incremento de la presencia del conservadurismo al pasar los períodos económicos. Del mismo modo, la presencia del conservadurismo concuerda con las explicaciones dadas por Watts en su artículo parte I (contratación, litigios con los accionistas y proveedores, impuestos y regulación contable).

El autor puntualiza que el análisis de la pertinencia de aplicar un método de valoración en contabilidad requiere, necesariamente, la evaluación de las habilidades de los gerentes para manipular los importes obtenidos de los respectivos procesos de valoración. En consecuencia, la evidencia que se desprende de los trabajos sobre conservadurismo sugiere que la

¹²⁵ Original en inglés: “Conservatism in Accounting Part II: Evidence and Research Opportunities”.

verificabilidad asimétrica es fundamental para limitar la manipulación y el fraude.

La evidencia empírica en trabajos sobre conservadurismo indica que los investigadores contables emplean dos tipos de métricas para medir el conservadurismo: medidas de activos netos y medidas de ingresos.

5.2.1 Medidas de activos netos

Los estados financieros, en numerosas ocasiones, no reflejan los valores de mercado de los activos y pasivos que hacen parte de los activos netos, en virtud de que no todas las fluctuaciones de valor son contabilizadas. Watts (2003) señala que bajo el conservadurismo, los aumentos de valor de los activos (ganancias), los cuales no sean suficientemente verificables, no se registran, en contraposición, las disminuciones de valor si son susceptibles a ser registradas.

En tal sentido, los activos netos están infravalorados. Para medir el conservadurismo ante esta situación, los investigadores utilizan modelos de valoración de empresas sustentados en la comparación del valor de mercado o actual de la empresa con su valor en libros. Watts (2003) señala que se está en presencia del uso del indicador financiero *book-to-market*. Este ratio se puede obtener del valor total de la empresa en el mercado entre el valor en libros, o a través de la división del valor actual de cada acción de la entidad entre el valor contable de la acción.

5.2.2 Medidas de ingresos

En las métricas de ingreso, el conservadurismo, según Watts (2003), apunta a que las ganancias tiendan a ser más persistentes que las pérdidas. El

término “persistencia” indica que las ganancias no verificables, las cuales no son reconocidas en el período económico actual, se realizarán en ejercicios futuros, mientras que las pérdidas al ser incluidas en el período donde se detectan no serán persistentes en el futuro.

Watts (2003) expone que la evidencia empírica en materia de ingresos revela que los resultados negativos tienden a ser revertidos, en mayor propensión, que las ganancias positivas. Esta aserción es coherente con la persistencia de las ganancias.

Para medir el conservadurismo por medio de la persistencia de los ingresos se utilizan modelos de valoración consistentes en hacer una regresión estadística de los ingresos, cuyo propósito es obtener una proyección de los cambios en las ganancias positivas y negativas.

Por otra parte, Watts (2003) asevera que existe una gran cantidad de oportunidades de investigación en el área de teoría del conservadurismo y en las pruebas de esa teoría.

En relación con la teoría, Watts (2003) explica que la generación de reportes contables desencadena costos de agencia, los cuales pueden afectar el valor obtenido de los métodos contables. A menudo, la literatura contable tiende a ignorar los efectos de los costos de agencia. La teoría contable debe incorporar estos costos a los modelos de valoración.

Watts (2003) precisa otros temas a ser considerados en estudios posteriores:

- El grado de verificación en las normas contables para el reconocimiento de las ganancias y las pérdidas.
- La relación del conservadurismo con el comportamiento de políticos, organismos emisores de normas y organismos reguladores de la profesión contable.

Respecto a las oportunidades de investigación circunscritas a estudios empíricos, Watts (2003) asegura que existe un amplio espectro de potenciales investigaciones, incluso menciona la imposibilidad de describirlas en su totalidad. Los tópicos sugeridos por Watts (2003) se refieren, entre otros, a estudios de series de tiempo para medir los cambios en los impuestos y la probabilidad de entrar en litigio con los accionistas y proveedores ante un cierto nivel de conservadurismo contable.

Otro tema se vincula a probar los efectos en el conservadurismo por los cambios suscitados en los Principios de Contabilidad de Aceptación General (PCGA). Asimismo, propone estudios en el campo de los pasivos financieros, en vista de las constantes innovaciones en la forma de emisión de las obligaciones.

6. Síntesis de la postura epistemológica del investigador

El investigador precisa su perspectiva epistemológica en los postulados de la teoría positiva de la contabilidad de Watts y Zimmerman (1978), para la construcción de indicadores difusos de conservadurismo en el reconocimiento, medición y revelación de provisiones contables.

Al vincular las afirmaciones de Watts y Zimmerman (1978) con la construcción de indicadores difusos de conservadurismo se converge en una misma visión de generar conocimiento. Esta aserción se sustenta en las tres proposiciones fundamentales en las que centra su atención la TPC.

La primera proposición de la TPC está orientada a *explicar* la composición y funcionamiento de los fenómenos observados. Desde la perspectiva del enfoque positivo, se estructurará una serie de generalizaciones sobre la incidencia del constructo de conservadurismo en

el control del accionar de los agentes ante el tratamiento contable de las provisiones.

La segunda proposición de la TPC conduce a *predecir* las consecuencias y/o efectos provocados por las decisiones tomadas por la gerencia. En virtud de esta aserción, la contabilidad positiva funge como marco teórico para pronosticar las implicaciones que emergen para el principal, cuando el agente emplea un tratamiento contable específico, en detrimento de otras opciones valorativas disponibles y aceptadas por el cuerpo de normas contables de referencia.

La tercera proposición de la TPC plantea la teorización de “lo que es” y no de “lo que debería ser”. El investigador al proponer el diseño de una métrica para cuantificar el conservadurismo presente en el reconocimiento, medición y revelación de las provisiones contables, busca fundamentar la creación de ratios difusos, los cuales relacionen el valor de los elementos contables con la metodología de obtención del importe (criterios valorativos disponibles en la norma contable). De la misma manera, el investigador sustentará teóricamente las variables consideradas para integrar el modelo, las cuales definen el indicador de conservadurismo diseñado.

En contraposición, el investigador no pretende juzgar el tratamiento contable aplicado a las provisiones, sino que da a conocer, a los distintos *stakeholders* (incluido el principal), la magnitud numérica del conservadurismo concerniente a las provisiones incorporadas a los estados financieros, y sometidas a análisis e interpretación.

Finalmente, Watts y Zimmerman (1978) arguyen que la máxima utilidad para la gerencia debería ser la aplicación de criterios valorativos que tiendan a elevar el conservadurismo de los estados financieros, principalmente, por el incremento del valor de la empresa que supone esta

postura de elección contable. A pesar de que, el propósito investigativo no se sitúa alrededor de favorecer un tratamiento contable en particular, si busca medir el conservadurismo y con ello, se analizará la utilidad que persigue la gerencia al seleccionar una opción contable. De tal manera que, el indicador difuso de conservadurismo actúe como un mecanismo de control para soslayar el sesgo oportunista de la gerencia.

Por otra parte, en el marco de la relación de agencia, el principal diseñará una red de control para garantizar que el agente actúe en consonancia con sus intereses. Las actividades de control representarán limitaciones, restricciones o acciones dirigidas a atenuar la discrecionalidad del agente al momento de tomar las decisiones para las que está facultado.

A lo anterior se agrega que, los controles establecidos por el principal, en su mayoría, están interconectados con la información financiera reportada por las organizaciones. Esa aseveración es corroborada por Cárcaba (2000) al señalar que “las cifras contables son empleadas por el principal para condicionar positivamente el comportamiento del agente, de modo que éste se mantenga dentro de los términos estipulados en el contrato” (p. 10).

En este orden de ideas, los ratios difusos de conservadurismo, en el tratamiento contable de provisiones, vislumbran la forma y tendencia en la selección de políticas contables por parte de la gerencia. Incluso, el investigador afirma que luego de conocer los ratios de conservadurismo, los *stakeholders* estarán predispuestos sobre el perfil de negocios del agente; esto significa que, condicionan su análisis y permanecen alertas sobre la composición de las cifras contables de las provisiones que sirven de base para efectuar el análisis financiero.

La inclusión de indicadores difusos de conservadurismo para evaluar el comportamiento del agente ante el tratamiento contable de provisiones, en

el contrato de la relación de agencia, no solo limitará la conducta oportunista que pudiera caracterizar a la gerencia cuando intente maximizar sus intereses, sino que tenderá a salvaguardar el flujo de caja¹²⁶ de la entidad, incrementando directamente el valor total de la empresa. Y, precisamente, el aumento del valor de la entidad es el propósito que persigue el principal.

¹²⁶ La relación existente entre la utilidad contable y los costos que genera, es proporcional. A mayor utilidad, mayores costos. Los costos pueden ser: incentivos a los agentes, costos fiscales, costos políticos, entre otros.