

El riesgo ético y el auditor interno*

Autora: Margarita Prat

I. El riesgo ético

Creo que mi breve intervención en estas jornadas debería titularse “El riesgo de ser poco ético”, entendiendo el riesgo como lo define la norma 2110.A2, del Marco para la práctica profesional de la auditoría interna cuando dice que “la actividad de auditoría interna debe evaluar las exposiciones al riesgo, referidas a gobierno, operaciones y sistemas de información de la organización”.

Los dos aspectos más significativos en los que se incurre en “el riesgo de no ser ético” son los que se refieren a la fiabilidad de la información financiera y operativa y al cumplimiento de leyes y regulaciones.

De hecho, cuando se habla de conducta ética en la empresa nos referimos básicamente a estos dos aspectos.

Lo que se llama “riesgo ético” no es más que el riesgo que se corre por incumplimiento de una normativa. Por contra, el cumplimiento de toda la normativa o de todas las indicaciones del regulador no tiene por qué evitar los riesgos. Hay muchos tipos de riesgo, entre ellos todos los riesgos operativos que no pueden ni deben ser controlados legislativamente. El papel del regulador en este aspecto es (y debe ser) inexistente.

II. Breve recorrido histórico sobre los hechos que han generado la normativa actual para controlar el riesgo ético

La tendencia de los últimos años en las economías desarrolladas ha sido impulsar una práctica empresarial más ética, bien a través de nuevos desarro-

* Intervención de Margarita Prat en las IX Jornadas de Auditoría Interna

llos legislativos o a través del impulso de códigos de conducta propios para las empresas o para organizaciones y asociaciones de profesionales. En algunos países como España, los códigos de conducta para empresas cotizadas vienen precedidos por la elaboración de unos principios generales que deben informar los nuevos códigos empresariales. Es el caso del Informe Olivencia.

Cuando las empresas y los medios de comunicación se refieren a prácticas poco éticas, en realidad están hablando de casos en los que no se cumplen las normativas legales.

Ya en 1933 y 1934 se promulgan en Estados Unidos las primeras leyes (Securities Act y Securities Exchange Act) que obligan a las empresas a elaborar documentos financieros fiables, y a presentarlos a las autoridades regulatorias correspondientes (Securities and Exchange Commission). Estas normas legales no han permanecido estáticas, sino que han ido ampliándose y perfeccionando su contenido para adaptarse a un mundo financiero cada vez más complejo e internacionalizado.

Estas leyes, sus modificaciones y las normas legales que, de alguna manera inspiradas por éstas, han sido promulgadas en otros países, no nacen de la nada.

Obedecen siempre a un problema previo, a una crisis global o particular de un mercado o de una empresa. Así, las leyes de 1933 y 1934 son la consecuencia del crack del 29.

La ley Williams es la consecuencia del incremento de operaciones de fusión a principios de los años 80, o la ley Sar-

banes-Oxley es una consecuencia del escándalo de Enron.

En el caso español han tenido particular relevancia los trabajos, encargados por sucesivos gobiernos, que dieron lugar a los resultados del Informe Olivencia y del Informe Aldama. La influencia de este último ha sido determinante en la última modificación de la Ley del Mercado de Valores: ley 26/2003, de 17 de Julio, también conocida como Ley de Transparencia.

Algo similar ha ocurrido en otros países de nuestro entorno en todos los temas de buen gobierno.

En la exposición de motivos de la Ley del Mercado de Valores se menciona el Informe Winter (Noviembre de 2002, informe encargado por la Comisión Europea). También en Alemania se aprobó el Informe Cromme (año 2002) y en Inglaterra se hicieron modificaciones en la legislación basadas en los informes Higgs y Smith (2003). El Informe Cadbury, en el que se basan muchas de las modificaciones inglesas posteriores es de 1992.

Todas estas mejoras se dirigen en último término a la protección del accionista y al correcto funcionamiento de los mercados financieros, siendo su objetivo primordial el mantenimiento de la confianza de los partícipes en los mercados.

III. Materialización de los riesgos

El riesgo ético tiene dos consecuencias fundamentales: en primer lugar sobre la empresa que ha incurrido en dicho riesgo y en segundo lugar sobre el mercado de valores en su conjunto.

Los riesgos de las empresas cotizadas o del mercado en su conjunto son por regla general los que más preocupan a los gobernantes. La dispersión accionaria en las empresas cotizadas y las consecuencias en los mercados de las crisis financieras de empresas o sectores concretos son las causas de una mayor preocupación. En el caso de las empresas no cotizadas, a menos que sean de gran tamaño, la preocupación de los gobiernos es menor (porque afectan a menos personas) y en general las crisis que sufren, aunque supongan quiebra de esa empresa, no causan tanta alarma social.

Las crisis de empresas derivadas del mal gobierno acaban afectando, en demasiadas ocasiones al mercado en su conjunto (caso Enron) o caso del crack del 29.

Además la empresa puede llegar a situaciones de desaparición (Enron) y en muchos casos a problemas jurídicos y laborales subsiguientes a su desaparición. Así, hay suficientes ejemplos de pleitos contra directivos por mal gobierno que tardan años en celebrarse, cuando en muchos casos la empresa ya ha desaparecido.

Por todo ello, hay que entender que los cambios legislativos y la insistencia de los reguladores para que exista un mayor control del riesgo ético siempre ocurren después de un escándalo financiero.

Los reguladores promulgan las normas por las que deben regirse las sociedades, anónimas o no. Las Normas Internacionales sobre Información Financiera están dadas por el Internatio-

nal Accounting Standards Board. Las autoridades bursátiles dictan las normas y procedimientos por las que se rigen las sociedades cotizadas.

El incumplimiento de este tipo de normas es el que lleva a que se produzca el riesgo ético, y este riesgo puede tener pésimas consecuencias para el futuro de la empresa.

Pero ciertamente hay muchos otros riesgos que pueden tener igualmente malas consecuencias, de los que no se informa a los accionistas pues no están vinculados al incumplimiento normativo. Buen gobierno corporativo no es sinónimo de buena gestión.

IV. Intentos legislativos para solucionar el problema del riesgo ético

Voy a mencionar únicamente tres: la Ley 44/2002; la Ley 26/2003 y la Ley Sarbanes-Oxley.

IV.1. La Ley 44/2002 es la Ley de Medidas de Reforma del Sistema Financiero.

En el capítulo referido al fomento de la eficiencia del Sistema Financiero, y en su artículo 47 se impone la obligación de que las sociedades cotizadas tengan un Comité de Auditoría. Este debe tener mayoría de consejeros no ejecutivos y, además del nombramiento de auditores de cuentas externos, supervisará los servicios de auditoría interna. El objetivo de este Comité es conocer el proceso de información financiera y de los sistemas de control interno de la sociedad.

IV.2. La Ley 26/2003. La llamada Ley de Transparencia, que en realidad es una nueva modificación a la Ley del Mercado de Valores, consecuencia del Informe Aldama.

Considerando fundamental el principio de transparencia para el funcionamiento de los mercados hace especial hincapié en:

- a) El deber de información y el deber de transparencia.
- b) Los deberes de los administradores, sobre todo cuando están sometidos a conflicto de intereses.
- c) La obligación de tener un reglamento del Consejo de Administración.

IV.3. La Ley Sarbanes-Oxley, de julio de 2002.

Esta ley no está promulgada por el gobierno español, pero entiendo que su influencia futura en las normas españolas es innegable. Nótese que otras leyes norteamericanas han acabado por tener influjo decisivo en las legislaciones europeas. De hecho, el Comité de Auditoría que se crea a partir de esta ley, ya ha tenido influencia en la Ley 44/2002

El objetivo de la ley Sarbanes-Oxley es reducir el riesgo de que la información publicada por las empresas sea insegura, incompleta o equivocada. Sobre todo, obliga al Director General y al

Director Financiero a certificar personalmente con su firma las cuentas anuales y trimestrales.

V. Conclusiones

1. No se puede someter a normas todo el funcionamiento interno de la empresa. De ser así resultaría imposible hacer negocios. Las normas dictadas hasta ahora que regulan conductas poco éticas de las empresas han conseguido hacer ilegales conductas inmorales. Una mejora generalizada en el nivel de honradez empresarial sería más efectiva que la proliferación de parches legislativos. Además, ello sería más eficiente y más barato.
2. El papel del auditor interno en el control del riesgo, en concreto del riesgo ético, es, desde mi punto de vista esencial, ya que es quien puede comunicar las conductas que implican un mayor riesgo al Comité de Auditoría y a través suyo al Consejo de Administración. Los principios y reglas contenidos en el Código de Conducta de los auditores internos, sobre todo los referentes a integridad y objetividad, resultan esenciales para conseguir este objetivo.