

La investigación empírica en materia de rendición y fiscalización de cuentas públicas (Empirical research on audit of public accounts)

Silverio Tamez Garza[♦], Vicente Montesinos Julve[♦]
Alfonso Hernández Campos[♦] & José Luis Leal Martínez[♦]

[♦] Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Contaduría Pública y Administración,
San Nicolás de los Garza, N.L., México,

[♦] Universitat de València, Facultat d'Economia, Departament de Comptabilitat,
Valencia, España.

Email: drsilveriotamez@gmail.com

Keywords: auditing, disclosure, explicative theories, public sector

Abstract. The main objective of this paper is to analyze the theoretical framework to explain the reasons why public and private entities disclose financial information, as well as those applicable to studies of the types of opinion issued audit opinions theories. The existence of a legal regulation makes them the obligation to publish certain information, although some entities disclose more than required by the regulations. Therefore, following the traditional research in accounting online, we review the relevant theories that explain the financial disclosure in the public and private sector. We begin first with analyzing the theories that have been applied to the private sector as part of these are to be applied in the public sector.

Palabras clave: auditoría, divulgación de Información, sector público, teorías explicativas

Resumen. El objetivo principal de este artículo es analizar el marco teórico que permite explicar los motivos por los cuales las entidades públicas y privadas divulgan información financiera, así como, las teorías aplicables a los estudios de los tipos de opinión emitidos en los dictámenes de auditoría. La existencia de una regulación normativa hace que tengan la obligación de publicar cierta información, aunque algunas entidades divulgan más de lo exigido por la normativa. Por tanto, siguiendo la investigación tradicional en la línea contable, realizamos una revisión de las teorías aplicables que explican la divulgación de información financiera tanto en el sector privado así como en el público. Iniciamos primero con analizar las teorías que se han aplicado al sector privado ya que de éstas se parte para ser aplicadas en el sector público.

Teorías explicativas en la divulgación de información en el sector privado

Varias teorías existentes, explican la divulgación de la Información financiera para el sector privado; sin embargo, Verrecchia (2001, p. 98) menciona que no existe una teoría integral que explique la divulgación, sino que existen varias que intentan explicar un aspecto en específico y en tal sentido, Larrán Jorge y García-Meca (2004, p. 76) indican que existen teorías parciales utilizadas en casos específicos para la explicación de ciertas evidencias empíricas referentes a la divulgación de información voluntaria. Las principales teorías de las políticas de divulgación de información empresarial son las siguientes: *Teoría de la Agencia*, *Teoría Positiva de la Contabilidad*, *Teoría de la Señal*, *Teoría de los costes de Propietarios*, *Teoría de la Legitimidad*, *Teoría de los Stakeholders* y la *Teoría Institucional*; las cuales explican de manera distinta la inclinación de publicar información voluntariamente. En los siguientes epígrafes se explican cada una de las teorías antes mencionadas.

Las medidas que toman las compañías acerca de hacer pública su información financiera responden al conflicto de intereses que pueda haber entre los participantes y a la asimetría de la información, permitiendo que los agentes contratados por el principal persigan sus propios objetivos en vez de los objetivos que persigue aquél (*vid*: Vilaseca, J., Torrent. J. y Lladós, J. 2001, p. 51).

Teoría de la Agencia

La *Teoría de la Agencia* trata la explicación de las relaciones contractuales que existen entre los principales participantes o *stakeholders* (partes interesadas): propietarios o accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, proveedores o el Estado, cuyos intereses de las partes mencionadas suelen ser diferentes (Rueda Tomás, M. 2007, p. 24).

De acuerdo con Jensen y Meckling (1976, p. 308) “si ambos contratantes (*principal-agente*) son maximizadores de rendimientos, el agente no siempre actuará en el mejor beneficio del principal”, trayendo como consecuencia que el *principal* incurra en costos adicionales (incentivos) para

controlar las desviaciones del agente, asegurando la eficiencia del uso de los recursos asignados. Por otra parte, el *agente* puede invertir recursos que garanticen que tomará decisiones acertadas que beneficien al *principal*. Tanto el principal como el agente pueden realizar esfuerzos para la minimización de los problemas de agencia; el principal incentivando al agente para que éste no tome acciones en que puedan dañar al principal. Por tanto, Jensen y Meckling (1976, p. 308) definen la relación de agencia como “un contrato en virtud del cual una o más personas (el principal) contratan a otra persona (el agente) para que realice servicios en su nombre, delegándole autoridad sobre la toma de decisiones”.

La teoría de la agencia ofrece dos respuestas para el alineamiento de los intereses, los cuales son los siguientes (Davis, G. y Wood, T. 1998, p-87):

1. Aumentar y mejorar los flujos de información hacia el principal, a través de indicadores de desempeño, mejorar la rendición de cuentas financieras y una especificación más clara de los objetivos (objetivos claros, enfoque de las unidades de negocios y una constante evaluación de desempeño).
2. La contratación en el mercado, ya que la competencia actúa en la disciplina de los agentes, creando eficiencia y manteniendo los costos bajos.

Varios autores mencionan que la reducción de los costes de agencia se logra a través de la revelación voluntaria de información, la cual es establecida en la medida en que los agentes reduzcan la asimetría de información con el principal (*vid*: Chow, Ch. y Wong-Boren, A. 1987; Cooke, T. 1989; Watson, et al. 2002; Nagar V., et al 2003 y Gómez Sala, J. et al, 2006).

Teoría Positiva de la Contabilidad

La *Teoría Positiva de la Contabilidad*, se ha centrado, aunque no de forma exclusiva, en la relación director – accionista, propietarios o «shareholders», y sus respectivas implicaciones en los mercados de capitales; se supone que los directores, por propio interés, asumen los principios contables, siendo congruentes con los accionistas (Watts y Zimmerman, 1978, p. 113).

La información financiera juega un papel importante al mediar en los conflictos de intereses entre los distintos participantes, dada la negatividad que puede tener respecto al ejercicio eficiente que en los mercados tiene la asimetría informática de los participantes. Giner Inchausti, B. (1995, p. 20-21) indica que se tratan de reducir las asimetrías en la distribución de la información mediante la regulación, ya que éstas, si no disminuyen, pueden dar lugar a irregularidades, como son: a) proporcionar información falsa con el propósito de la fácil colocación de títulos nuevos, pudiendo afectar desfavorablemente en la toma de decisiones de los inversionistas; b) diferentes tasas de rendimiento ocasionadas por los diferentes niveles de conocimiento y los canales de accesos a la información que tienen los inversionistas y; c) la pérdida de confianza del público inversor en el mercado sufriría una reducción del mismo, mayor costo de capital de la empresa y en tal sentido un menor crecimiento económico.

Un reto importante para cualquier economía es la asignación óptima de los recursos en las oportunidades de inversión. Para minimizar los efectos en diferencias de información, los conflictos de intereses que se puedan generar entre el empresario y el inversor y la delegación de los problemas de agencia, Healy, P. y Palepu, K. (2001, p. 407-410) proponen mayores incentivos a la divulgación de la información privada, regulación que obligue a los Directivos divulgar información privada, la revelación de información a terceros intermediarios (analistas financieros y agencias de calificación), el control ejercido por parte del Consejo de administración o el control corporativo del mercado.

Teoría de la Señal

Por su parte, la *Teoría de la Señal* se basa en la desigualdad de posesión de información que tiene los directivos de las empresas y la información que poseen los inversores del mercado. La *Teoría de la Señal* “tiene su razón de ser en la existencia de asimetrías de información en el mercado” (Giner Inchausti, 1995, p. 32). La aportación de nuevos datos en el mercado por parte de las compañías puede ser entendida en diferentes sentidos; este entendimiento puede conducir a la “*selección adversa*” descrita por Akerlof (1970). El entendimiento que haga el mercado de las señales

emitidas por las compañías dependerá como menciona Giner Inchausti (1995, p. 33) de aspectos tales como la credibilidad, relevancia, disponibilidad y características.

Autores como Trombetta (2002, p. 3) y Gandía (2005, p. 245) señalan que la decisión de divulgar información importante proviene de la “selección adversa” de Akerlof (1970); en tal sentido, Milgrom (1981, p. 382) propone el principio de la revelación total, según el cual, lo ideal de este principio sería que las empresas no ocultasen información valiosa. La revelación total se cumplirá si se cumplen algunas hipótesis fundamentales: a) los directivos deben tener claros los objetivos a los cuales desea llegar con la revelación; b) la revelación debe ser clara y veraz y; c) la información relevante debe estar en poder de los directivos.

Trombetta (2002, p. 6) propone tres tipos de estrategias de información relevante a ser publicada: a) Revelación Total (se revela toda la información posible que sea de interés al público destinatario), b) Ausencia de Revelación (solamente se revela la que por ley esté obligada a divulgar) y, c) Revelación Parcial (se revela parte de la información y el resto se oculta). En Tabla 1 se muestran las posibles ventajas y desventajas de los tipos de revelación propuestas por Trombetta (2002).

Tabla 1. *Ventajas y desventajas de las estrategias de revelación*

| Estrategia | Ventajas | Desventajas |
|------------------------|--|--|
| Revelación Total | <ul style="list-style-type: none"> - Máxima Transparencia. - Buenas relaciones con los inversores. - Bajo coste de capital. | <ul style="list-style-type: none"> - Sobrecarga de información. - Pérdida de ventaja competitiva. |
| Ausencia de Revelación | <ul style="list-style-type: none"> - Protección de la ventaja competitiva. - Ocultar las malas noticias. | <ul style="list-style-type: none"> - Alto coste de capital. - Mala reputación en los mercados. - Posible reacción de los reguladores. |
| Revelación Parcial | <ul style="list-style-type: none"> - Selectividad. - Difícil de distinguir desde la revelación total. - Se evitan costes de revelación. | <ul style="list-style-type: none"> - Posibles altos costes del capital. - Posible pérdida de ventaja competitiva. |

Fuente: Trombetta (2002)

Sin embargo, la revelación no soluciona el problema de la selección adversa; esto es debido a que, las empresas en un momento dado proporcionan información irreal, llegándose al grado de la mentira al estar revelándola como información real. Por otra parte, el inversor no tiene la suficiente capacidad para detectar que empresas revelan información fiable que es publicada honestamente, de las que no lo hacen. Además, los directivos de las compañías poseen información relacionada del entorno en donde se encuentran ubicadas o de la competencia de las mismas; sin embargo no se tiene un total control de éstas, aunque teóricamente la dirección posee toda la información. Esto llevará reducir el grado de la revelación de información debido, tanto a la negatividad en los resultados, como a que los resultados no han sido convincentes y no hay nada que revelar (Trombetta, 2002).

Teoría de los Costes de Propietarios

La Teoría de los Costes de Propietarios se centra en que, cuanta más información sea revelada por la empresa, mayor será el costo. Los costes del propietario se organizan en dos tipos principales: (a) desventaja competitiva de la compañía hacia el mercado al divulgar información sensible y (b) “elaboración y preparación de la revelación de la información” (Lev, B. 1992, p. 21). Así mismo, la elaboración de la información implica costos adicionales para las empresas, como son la obtención de la información, supervisión, auditoría, honorarios legales y la difusión de la misma (Cooke, T. 1992, p. 231).

Como menciona Wagenhofer, A (1990), la revelación de mayor información induciría a la empresa a mayores costes, pero, por otra parte, induce a costes del propietario por una acción adversa del oponente, lo que trae como resultado, mayores pérdidas por aumento de competencia. De acuerdo con Giner Inchausti (1995), el proporcionar información adicional conlleva incurrir en costes indirectos, ocasionando posibles consecuencias negativas para la compañía, derivándose en acciones por parte de la competencia, disidencia de los accionistas o empleados desleales, los cuales puedan utilizar la información para afectar a la compañía.

Teoría de la Legitimidad

Comenzaremos por definir la palabra *legitimidad*. Suchman, M. (1995, p. 574) la define como: “Percepción o presunción generalizada de que las acciones de una entidad son deseables, adecuadas o apropiadas dentro de algunos sistemas contruidos bajo ciertas normas, valores, creencias y definiciones”; en el diccionario de la Real Academia Española se define *legitimidad* como “cualidad de legítimo” y la palabra *legítimo* como “conforme a las leyes”; ésta teoría se refiere a cómo todas las organizaciones en su conjunto (capitalismo, gobierno) han ganado aceptación dentro de la sociedad en general (Tilling, M. 2004, p. 3).

La *Teoría de la Legitimidad* se basa en la idea de que las compañías operan en el entorno que las rodean a través de un contrato social en el que se comprometen a realizar ciertos tipos de acciones sociales a cambio de la aprobación de sus objetivos, otros beneficios y su permanencia en la sociedad. Por tanto, a través de la divulgación de información social, la sociedad determina si es o no un buen ciudadano corporativo (*vid.* Mangos, N. y Lewis, N., 1995, p. 54; Guthrie, J. y Parker, L., 1989, p. 344); esto es lo que podemos llamar como la responsabilidad social corporativa.

La *responsabilidad social corporativa* es una forma de respuesta que dan los directivos de las compañías a las presiones que se perciben del entorno en donde se encuentran ubicadas (de parte de los interesados); ésta información se proporciona en los informes anuales, con el propósito de mencionar los logros alcanzados respecto a la responsabilidad social, dentro de la actividad económica de la empresa.

Dentro de la literatura se distinguen tres tipos de legitimidad organizacional: la *pragmática*, *moral* y *la cognitiva* (Suchman, 1995, p. 577). Cada tipo de legitimidad se basa en una dinámica de comportamientos diferentes, que dependiendo del tipo de actividades organizacionales, pueden ser aceptables, adecuadas o apropiadas, tomando en consideración las normas, valores, creencias y definiciones.

Éste autor, dentro de esta teoría incluye tres procesos: mantenimiento de la legitimidad, ganar o ampliar la legitimidad y reparación/defensa de la legitimidad, describiéndose a continuación:

- **Mantenimiento:** Actual práctica de contabilidad ambiental de una organización; es el medio mediante el cual se preserva la legitimidad de la compañía a la vista de los interesados externos.
- **Ganar/Ampliar:** Una organización que se informa sobre cuestiones concretas, en una zona inexplorada; por ejemplo: participar en iniciativas sobre códigos sobre gestión ambiental o la colaboración con organizaciones no gubernamentales.
- **Reparación/Defensa:** Se refiere a casos en que la legitimidad de la organización está en duda, por lo que la organización emprende acciones para hacer frente a la disminución de su legitimidad.

Teoría de los Stakeholders

La *Teoría de los Stakeholders* se ocupa de la ética empresarial y de los valores de la gestión de una organización. Freeman, R. (1984, p. 25) en su libro *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, define stakeholder como grupos o individuos que pueden afectar, o ser afectados por el éxito de los objetivos y las metas alcanzadas de la empresa.

Esta Teoría está basada en tres aspectos: certeza descriptiva, poder decisivo y validez normativa. Sin embargo, su núcleo central es el normativo, ya que presupone que los directivos y empleados actúan de forma que los intereses de los participantes tienen un valor común. A su vez, los valores morales y las obligaciones de gestión de los interesados hacen a la normativa la base fundamental (Donaldson, T. y Preston, L., 1995, p. 74).

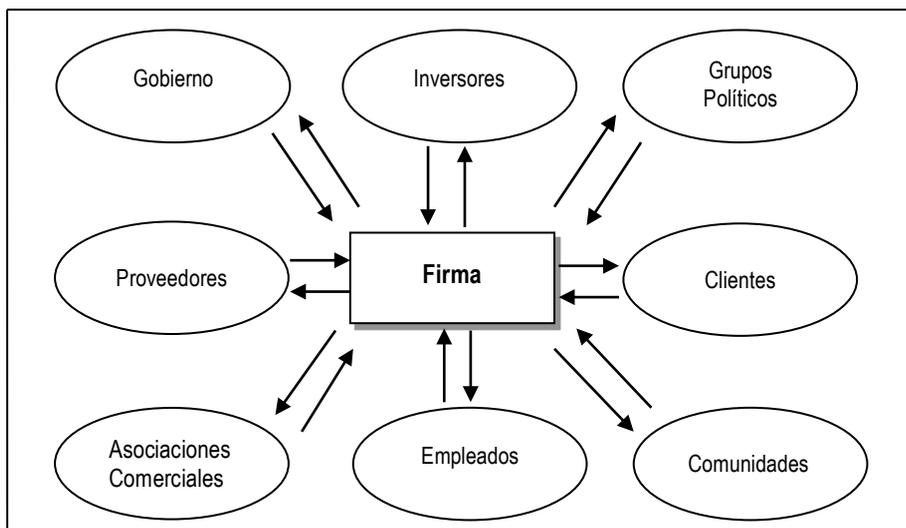
Existen diversas razones de interés por la teoría de los Stakeholders, mencionándose las más importantes (González Esteban, E. 2007, p.p. 208-209):

1. “Nuevo paradigma empresarial, donde existe una comprensión de la empresa plural”. No existen una o dos partes involucradas (accionistas-trabajadores), sino que, son varios los que hacen posible el funcionamiento de la empresa.

2. La existencia no sólo de un contrato jurídico o social, sino también de un contrato moral, en donde se establecen una serie de relaciones que pueden ser entendidas entre los diferentes grupos de interés que componen la empresa. No sólo existen los intereses económicos, sino también los de índole social, ya que los interesados que componen la organización tienen reciprocidad de comportamientos; y,
3. “Mediante esta teoría es fácil apreciar la existencia de responsabilidad social, entendida en el sentido ético, de la organización de la compañía”.

De acuerdo con Donaldson y Preston (1995, p.p. 68-69), los grupos participantes con intereses legítimos en la empresa, lo hacen para obtener beneficios de ésta, no habiendo a primera vista, prioridades sobre una serie de intereses o beneficios. Estos autores proporcionan un modelo en el cual todos los mandantes interesados ejecutan en ambas direcciones, los cuales se presentan relacionados del mismo tamaño y forma, siendo paralelos al centro de la firma, esto es que influyen en ésta (véase Figura: 1).

Figura 1. *Esquema de la teoría de los Stakeholders*



Fuente: Donaldson y Preston 1995

Teoría Institucional

La palabra *institución* es entendida como una organización o un grupo social, teniendo como objetivo la realización de algunos fines o propósitos. Este concepto es considerado dentro de la literatura económica como la forma en que los seres humanos se relacionan; sin embargo, para que esto sea posible se tienen que seguir un conjunto de normas, reglas o procedimientos, los cuales ponen límites a la actuación de los individuos. Por tanto, *institución* se puede definir como: conjunto de principios, normativas, reglamentos, hábitos y procesos que son desarrolladas en un ambiente organizativo, encaminado directamente a dirigir la actuación de los implicados y a limitar su comportamiento hacia la sociedad (Serna, M. 2001, p-2).

La *Teoría Institucional* trata acerca de cómo una organización se relaciona con su entorno, sus razones para adoptar determinadas estructuras, culturas, prácticas y costumbres (Ryan, Ch. y Purcell, B., 2004). La teoría institucional está basada en el supuesto de que las organizaciones están sometidas a las presiones de la sociedad en la que operan; es decir, las organizaciones se ven forzadas a incorporar las prácticas y los procedimientos definidos por la racionalización e institucionalización de la sociedad (Meyer, J. y Rowan B., 1977).

DiMaggio y Powell (1983) apuntan que las organizaciones que tienden a parecerse, es porque actúan en entornos similares, a esto es a lo que llaman "*Isomorfismo institucional*". Estos autores identifican el proceso institucional en tres tipos de isomorfismo: *coercitivo* ya que se deriva de la influencia política y de la legitimidad, (promulgación de leyes por el Estado); *mimético* estándar ya que se deriva del resultado de las respuestas de incertidumbre (es la imitación de unas organizaciones hacia otras, cuyas actuaciones son similares y su buena gestión es adecuada para ser implementada en éstas) y; *normativo* ya que es asociado con la profesionalización en el entorno de las organizaciones. Sing et al (1986) mencionan que las acciones de las organizaciones tienen como conveniencia el mejorar el apoyo institucional y cuando éste se consigue, tiene una posibilidad de supervivencia positiva.

Teorías Explicativas en la divulgación de información en el sector público

La divulgación de Información financiera y la relación de agencia en el sector público

En una democracia, a través de las elecciones, el ciudadano, ejerciendo su derecho al voto, delega la administración de los recursos y de los servicios públicos. Al trasladar el modelo de la *Teoría de la Agencia* al sector público se puede considerar que el votante-ciudadano es el *Principal* y el funcionario electo bajo votación popular o el funcionario empleado del gobierno como el *Agente* (Banker, R. y Patton, J., 1987, p. 39-40). Sin embargo, surge la pregunta dentro de la relación que existe del *principal-agente*, de quién es el principal en ésta relación. Mayston, D. (1993, p.p. 76-77) nos proporciona tres posibles respuestas a la pregunta en cuestión: (1) el electorado — a través de los procesos democráticos de elección y los controles parlamentarios y de representación —; (2) los usuarios de los servicios públicos; y (3) los políticos del gobierno central en el poder. Por su parte, Albi, *et al.* (1997, p. 90) establecen relaciones de agencia superpuestas entre diferentes niveles de la gestión pública, siendo éstos los ciudadanos, los parlamentarios, el gobierno, las agencias y los empleados públicos.

Zimmerman (1997, p. 136) menciona que la decisión de publicar información en el sector público trae mayores beneficios que sus costos, considerando la legislación como uno de los más fuertes incentivos para los políticos. Baber, W. y Sen, P. (1984) argumentan que el uso de métodos estandarizados en la presentación de informes reduce los costos a los funcionarios públicos disminuyendo con esto la probabilidad de revelación inadecuada.

En una entidad pública, la relación de agencia se centra en el vínculo que existe entre el votante-ciudadano (*principal*) y el gobierno de la entidad (*agente*); siendo a través de un proceso democrático, delegando el votante-ciudadano en el gobierno la realización de una serie de funciones (bienes y servicios que no son para la venta y operaciones de redistribución de beneficios y recursos) (Cárcaba García, A., 2000, p.11).

Estas funciones que fueron concedidas al gobierno lo hacen responsable de ellas; por tal motivo, el ciudadano como contribuyente (al proporcionar parte de los recursos que utiliza el gobierno para la realización de sus actividades), receptor de los servicios (es usuario de los servicios prestados) y votante (elige a los gobernantes), debe ser considerado uno de los usuarios de la información contable pública. En la rendición de la cuenta pública se manifiesta el actuar del gobierno, en la cual se justifica el uso de los recursos percibidos durante el ejercicio anual. El voto de los ciudadanos hacia la elección de los gobernantes constituye una de las herramientas, con la cual el ciudadano hace uso de ésta para la aprobación o rechazo del actuar del partido gobernante.

Por otra parte, está el funcionario que es empleado directo del gobierno, el cual también presta un servicio a la comunidad en general, y también éste es considerado el agente al estar proporcionando un servicio, y el principal puede ser considerado el ciudadano ya que éste es el que recibe el servicio; así como puede también ser considerado el principal el jefe directo al cual le tiene que rendir cuentas de lo realizado.

Por tanto, desde el punto de vista de la teoría de la agencia analizaremos la relación existente de las entidades federativas y la influencia que tiene en la revelación de información financiera.

En concordancia con Meckling (1976, p. 549) todos los agentes económicos son *emprendedores (Resourceful)*, *evaluadores (Evaluative)* e *individuos maximizadores (Maximizing Man)* «Resourceful, Evaluative and Maximizing Man en adelante: REMMs». Tomando en cuenta lo anterior, Zimmerman (1977, p. 117-119) señala que los municipios y sus gobiernos son colección de interacciones de REMMs, y los sistemas contables son el producto de las elecciones racionales hechas por éstos individuos. Zimmeramn aplica la teoría de la agencia en las entidades locales, describiendo cómo los incentivos, tanto del agente (*Funcionario designado bajo elección popular*) como del principal (*Ciudadano-votante*) afectan en los procesos contables. Por su parte, los agentes tratarán de maximizar lo mejor posible los recursos con el propósito de ser reelegidos (trayendo consigo una maximización en su bienestar); por el lado del principal, éstos valorarán las actuaciones de sus dirigentes (agente-político), considerando la recaudación

de impuestos, la calidad de los servicios públicos prestados e, indirectamente, el aumento de impuesto sobre el valor de la propiedad.

Así mismo, Zimmerman (1977, p. 120) incluye a los *candidatos potenciales* (la competencia política, como importante fuente de control del comportamiento político), los *burócratas* (están en condiciones de detectar e informar fraudes), los *acreedores* «tenedores de bonos y aseguradores» (tienen el incentivo del valor de la deuda en consonancia con el riesgo de impago) y, la *prensa* (por este medio se publican los escándalos políticos); el autor los incluye como otros incentivos en el monitoreo de los funcionarios electos.

Sin embargo, Giroux, G. y Deis, D. (1993, p. 64) mencionan que los incentivos que tiene el principal (*Ciudadano-Votante*) para controlar al agente (*Funcionario designado bajo elección popular*) tiene menor interés en la información asociada al entorno político que para el entorno de mercado. Zimmerman (1977, p. 119) justifica el hecho de la falta de incentivos en los derechos de propiedad de cada uno de los individuos. Por otra parte, aunque el principal ejerce el control sobre el agente a través del voto, no siempre el principal llega a tener el control sobre el comportamiento del agente (Broadbent, J. y Laughlin, R., 2003, p. 28).

Los costos asociados a una relación de agencia son (Jensen, M. y Meckling, W., 1973, p-308):

1. Costos incurridos por el principal para controlar la conducta del agente (Costes de control);
2. Costos en que incurre el agente para garantizar su actuación frente al principal (fianzas otorgadas por el agente al principal);
3. La pérdida residual que el agente le pueda ocasionar al principal, al tomar decisiones que él no tomaría en caso de que estuviera en el lugar del agente.

Una forma de controlar a los agentes es a través de la contabilidad, la cual, el principal solicitaría la información que ésta arroja, con el propósito de validar el actuar de los agentes, y así evitar que éstos operen para su beneficio (Pina Martínez, V. y Torres Pradas L., 1999, p. 21).

Podemos decir, que en el sector público, la manera de validar el actuar del agente es que éste proporcione a través de cualquier medio, que sea de fácil acceso al principal la cuenta pública, en la cual se verificará la forma en que fueron obtenido e invertidos los recursos, tanto provenientes de la

federación, así como los que el principal (ciudadano-contribuyente) proporciona a través de pago de impuestos o servicios adquiridos al gobierno.

La divulgación de información financiera y la Teoría de la Legitimidad social

La Teoría de la Legitimidad permite especificar o vaticinar la información social divulgada tanto por el sector público como por el privado, en la cual se justifica su beneficio.

Las organizaciones que no tienen bien definidos sus objetivos y que no disponen de sistemas de valoración efectiva de resultados, tenderán a imitar a las instituciones de su entorno de referencia como un mecanismo para ganar legitimidad. Así, con la generación de los mismos mecanismos de estructura y actuación, tanto en el nivel formal como en el informal, las compañías tienden a legitimarse y por tanto, aumentarán sus años de vida.

El divulgar voluntariamente información financiera trae consigo el proceso mediante el cual se legitiman al organismo ya que con ello, hacen que las presiones externas sobre las implicaciones de éstas sean menores (*vid:* Deegan, 2002; Brown y Deegan 1998). En tal sentido, la información que es divulgada dependerá de si lo que se pretende es obtener, conservar o subsanar la legitimidad (*vid.:* O'Donovan, G. 2002, p. 344; Suchman, M., 1995, p. 571).

En el entorno público, el divulgar voluntariamente información financiera o no financiera hacia la ciudadanía, trae consigo el incremento en la legitimidad de la actuación de los funcionarios elegidos en procesos electorales y de los empleados directos que prestan sus servicios a los gobiernos. Cuando el sector público rinde cuentas a la ciudadanía acerca de los proyectos alcanzados y de los servicios prestados con la máxima eficacia y eficiencia en la administración de recursos, alcanza el ser aceptado por el pueblo y esto conlleva al seguimiento del partido político en el poder.

Por otra parte, si la divulgación de la información en la rendición de cuentas satisface las demandas externas, las cuales cumplen con las leyes respectivas y si, además, se incluye información adicional que no está contemplada en las leyes, esto trae como resultado un mayor logro en el cumplimiento de la legitimidad (Tooleys y Guthrie, 2003, 23).

Factores tales como período en proceso de preparación y/o generación, desarrollo de iniciativas soporte y el proceso de participación de los grupos interesados en la elaboración de las políticas, conforman la legitimidad de las políticas públicas y del gobierno que las promueve. En tal sentido, legitimidad es un concepto normativo que se basa en los principios de justicia y oportunidad; por otra parte, es una interpretación subjetiva encontrada en las creencias percepciones individuales y de grupo hacia las acciones y comportamientos de los demás (Wallner, J. 2008). En nuestra opinión, aunque el sector público está tratando de cumplir al 100 por ciento en el marco de la rendición de cuentas (*accountability*) donde se expone la administración eficaz y eficiente de los recursos públicos y los logros obtenidos durante el año fiscal de gestión, aplicando la teoría de la legitimidad, la rendición de cuentas tenderá a ser más transparente públicamente y con ello incrementará la confianza del ciudadano hacia el partido político gobernante. Sin embargo, se necesita que los gobiernos cumplan cabalmente con lo que está marcado por las leyes relativas a la transparencia y la rendición de cuentas.

La divulgación de información financiera y la Teoría de la Elección Pública

La *Elección Pública* se define como “el estudio de la economía en la toma de decisiones, las cuales se toman al margen del mercado, o simplemente, es la aplicación de la Economía a la ciencia política. El postulado básico del comportamiento de elección pública, así como para la economía, es que el hombre es un egoísta (*egoistic*), racional (*rational*) y un maximizador de utilidades (*utility maximizer*)”. El objeto central de la Elección Pública es similar a las ciencias políticas: la teoría del Estado, reglas de los votación, comportamiento de los votantes, la burocracia, los partidos políticos, entre otros (Muller, D., 2003, p-1). En los Estados Unidos se le denomina Public Choice; sin embargo en Europa le suelen llamar Teoría Económica de la Política, otras veces se le llama Ciencia Política Matemática o incluso Teoría Política Positiva (Moldes Teo, E. 1987, p. 18).

Una característica peculiar que se refleja en la teoría de la elección pública es que los políticos, ya sea de manera individual, o formando grupos, toman decisiones razonables en beneficio propio, aclarando que los intereses de los ciudadanos también les preocupa (Peacock, A. 1995).

La hipótesis sobre la cual parte el equipo de gobierno es la maximización de una función objetivo, la cual le va a permitir atraer más votantes y, como consecuencia de esto, la reelección y, por consiguiente, la permanencia en el poder. Sin embargo, la actuación egoísta encuentra ciertas restricciones, como son: a) limitaciones constitucionales, aunque existen ciertas lagunas que ofrecen un amplio campo de maniobra; 2) preferencias individuales o presión política del electorado y; 3) la reacción de otros grupos, como son los partidos políticos de oposición (Moldes Teo, E., 1987, p.p. 87-88).

Podemos decir que en México los políticos dan a conocer sus logros durante el tiempo que han estado en el puesto (como Alcaldes, Gobernadores, Diputados Locales, Diputados Federales o Senadores), a través de la publicidad o de los informes anuales, con el propósito de poder ser reelegidos para otro puesto de elección popular, (para diputados federales o locales senadores, alcaldes, gobernadores, o poder ocupar algún puesto importante en el gobierno, ya sea municipal, estatal o federal); sin embargo, los partidos opositores siempre buscan algún mínimo error para poderlo sacar a relucir y hacer que la ciudadanía tome conciencia en si quiere que el político sea reelegido en otro cargo de elección popular.

La Nueva Gestión Pública (The New Public Management: NPM), en el sector público

Los primeros pasos que se dieron en la implementación de la Nueva Gestión Pública o New Public Management (en adelante: NPM) fueron a finales de la década de 1970 y principios de 1980, realizadas por la Primer Ministro Margaret Thatcher del Reino Unido y en algunos gobiernos municipales de Estados Unidos de Norteamérica, esto se debió principalmente a la recesión económica y a las protestas de los ciudadanos por una mayor imposición fiscal (California y Massachusetts). Posteriormente, fue implementada en Nueva Zelanda y Australia, y por los resultados obtenidos con las reformas de estos países, se comenzó a implementar en la mayoría de los países pertenecientes a la OCDE (Gruening, G. 1998, p. 3-4).

La NPM es la formación de la mezcla de ideas de varias teorías como son la Teoría de la Elección Pública, Teoría de los Costes de Transacción, la Teoría de la Agencia y el Neo-Taylorismo (Hood, Ch. 1991, p.p. 4-5; García

Sánchez, I, 2007, p-39). Estas ideas o doctrinas van dirigidas a reformas administrativas como son la competencia, el control, la transparencia, la elección (Hood, Ch. 1991, p.p. 4-5). En Tabla 2 veamos la influencia que tienen cada una de estas teorías en la NPM.

Cuadro 2. *Influencia de las Teorías sobre la NPM*

| Teoría | Influencia |
|------------------------------|---|
| Elección Pública | <ul style="list-style-type: none"> - Mayor competencia en el desarrollo del servicio público; - Reducción de costes mediante la privatización o la contratación externa de servicios; - Mejor acceso informativo de los servicios públicos prestados con sus respectivos costes; - Mayor control burocrático (García Sánchez, I, 2007, p-40). |
| Costes de Transacción | <p>Costes en la reorganización de la entidad, siendo los siguientes: Costes financieros directos (costos de consultoría, indemnización por despidos, redistribución y readaptación profesional), costes sociales y psicológicos. Ya que estos costes tendrá que efectuar la entidad pública como mecanismos de control, con el propósito de tener condiciones similares a las del sector privado (Boston, <i>et al</i>, 1997, p. 88)</p> |
| Neo-Tailorismo | <ul style="list-style-type: none"> - Hacer a un lado la política de la gestión administrativa; - Darle una mayor fuerza a la profesionalización el gestor o gerencialismo, para así con esto disminuir la presencia de los órganos directivos; - Tener un mayor control tanto económico como financiero para con esto atribuir y exigir responsabilidades personales en caso de afectación del patrimonio de la entidad; - Dentro de las políticas y procedimientos incluir incentivos para los logros alcanzados y en caso contrario sanciones en los fallos detectados. |
| Agencia | <p>Esta teoría trata acerca de los contratos celebrados entre dos individuos; por un lado está el Principal quien contrata al Agente al cuál se le delegan funciones a realizar en ciertas tareas.</p> <p>En el caso del sector público se puede decir que la relación de agencia es la siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ciudadano – Político elegido por el voto popular (Funcionario Público por elección popular) - Ciudadano – Gestor Público (empleados del gobierno) - Político – Gestor público |

Fuente: García Sánchez, I, 2007; Boston, J. *et al*, 1997; Jensen y Meckling, 1976

Por otra parte, el NPM se puede definir como: un estudio *interdisciplinario de los aspectos genéricos de la administración pública, constando de varios factores interrelacionados entre sí, siendo: la prestación de servicios de alta calidad; mayor autonomía de los gestores públicos; gratificaciones a los funcionarios por alcanzar las metas de desempeño establecidas; disposición de tecnologías y recursos humanos para la realización de un buen trabajo; mantener una actitud abierta sobre los servicios prestados por el sector privado, en lugar del sector público. Por tanto, es una mezcla de la planificación, organización y control de las funciones de la administración: recursos humanos, financieros, físicos, informáticos y recursos políticos* (véase: Vigoda-Gadot, E y Meiri, S. 2008, p. 113; Farzana Naz, M. 2003, p. 31).

Podemos decir, que con la definición dada por estos autores, la gestión del sector público es semejante a la realizada en el sector privado, ya que éste sector administra sus recursos de forma eficiente y efectiva, por tal motivo lo que se pretende realizar en el sector público es administrar los recursos provenientes de los ciudadanos de igual forma que en el sector privado. Los principales aspectos o rasgos de la NPM, son (Hood, Ch. 1991, p. 4-5):

- 1) *La gestión del sector público en manos profesionales*: autonomía de los administradores (asignación de responsabilidades) para realizar sus funciones, con el fin de asegurar la rendición de cuentas;
- 2) *Normas y medidas explícitas de actuación*: Definición de metas y objetivos, indicadores de rendimiento, con el propósito de incrementar la eficiencia y garantizar la rendición de cuentas;
- 3) *Mayor énfasis en el control de los resultados*: Necesidad de control de recursos para posteriormente medir el rendimiento de los resultados, más que los procedimientos;
- 4) *Desagregación de unidades del sector público*: Dividir las unidades de acuerdo a las funciones prestadas, presentando por separado sus presupuestos, sus financiamientos, etc.
- 5) *Mayor competencia en el sector público*: Realizar licitaciones públicas y las empresas que hayan presentado los mejores presupuestos, formalizarlas en contratos de prestación de servicios; la competencia es la clave para reducir los costos y mejorar la calidad del servicio;

6) *Poner en práctica el estilo de la gestión del sector privado*: Descartar el estilo militar democrático; utilizar herramientas de gestión del sector privado aplicables al sector público;

7) *Mayor disciplina y ahorro en el uso de los recursos*: Reducción de costes directos, mayor disciplina en el trabajo, resistencia a las demandas sindicales; esto quiere decir, tratar de “hacer más con menos”.

Schedler y Proeller (2002, p. 164-165) identifican elementos categorizados que son parte integrante de la estructura de la NPM, siendo estas importantes en las reformas de las prácticas locales (Reestructura organizacional, Instrumentos de Gestión, Reformas presupuestarias, Participación, Orientación al usuario y gestión de calidad, Privatización de servicios) (véase Tabla 3).

Tabla 3. *Elementos categorizados del NPM*

| Categoría | Objetivo | Ejemplo |
|--|---|---|
| Reestructura Organizacional | <ul style="list-style-type: none"> • Delegación de Responsabilidades, • Reducción de jerarquías, • Roles de política y gerenciales | <ul style="list-style-type: none"> • Gerentes de ciudad, • Estructura organizativa, |
| Instrumentos de Gestión | <ul style="list-style-type: none"> • Orientación de resultados, • Espíritu empresarial, • Eficiencia | <ul style="list-style-type: none"> • Ejecución de acuerdos • Productos • Remuneración ligada al rendimiento |
| Reformas presupuestarias | <ul style="list-style-type: none"> • Uso de instrumentos financieros, aproximándose a los utilizados por el sector privado | <ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad de cotes, • Balance General, • Estado de Pérdidas y ganancias |
| Participación | <ul style="list-style-type: none"> • Involucramiento de la ciudadanía | <ul style="list-style-type: none"> • Formación de consejos ciudadanos, • E-democracia |
| Orientación al Usuario, Calidad en la Gestión | <ul style="list-style-type: none"> • Obtener legitimidad en la prestación de servicios, • Reingeniería de los proceso | <ul style="list-style-type: none"> • Implementación de ventanillas únicas, • Acuerdos en los niveles de servicios, • Implementación del E-gobierno |
| Privatización de los servicios | <ul style="list-style-type: none"> • Reducir los servicios prestados por el sector público, privatizándolos, • Aumentar la eficiencia mediante la competencia | <ul style="list-style-type: none"> • Participación conjunta entre el sector público y privado, realizada mediante acuerdos de coordinación. |

Fuente: Schedler, K. y Proeller, I. (2002)

Por tanto, podemos decir que la aplicación de la NPM en el sector público trajo consigo una serie de medidas respecto a la mejora de la administración y al control de los recursos utilizados por las entidades públicas (economía, eficiencia y efectividad), como resultado de ello una mejora en la transparencia y en la rendición de cuentas.

Análisis de trabajos empíricos

Gran cantidad de estudios realizados en el campo de la divulgación de información financiera han sido realizados. La mayoría de estos trabajos se han hecho en el entorno anglosajón (Estados Unidos de Norteamérica, Australia, Nueva Zelanda e Inglaterra); considerando la *Teoría de la Agencia*, la cual fue adaptada al sector público por Zimmerman en el año de 1977. La mayoría de los trabajos analizan principalmente la información divulgada, bajo diferentes enfoques como son: 1) la *selección de políticas contables y estructura de los gobiernos*; 2) *Comportamiento del Votante*; 3) *mercado de la deuda municipal*; 4) *la cantidad y calidad en la divulgación de información financiera*; 5) *Influencia de factores en la divulgación de información financiera a través del Internet* y; 5) *contenido y diseño de páginas Web para divulgar información*.

1. En el enfoque de la *Selección de políticas contables y estructura del Gobierno*, Zimmerman (1977) analiza el impacto que tuvieron las reformas contables en el sector público. Para su estudio utiliza variables como la población, los ingresos, los gastos, el ingreso per cápita, los ratings otorgados por las empresas calificadoras, el número de empleados y el endeudamiento.

Sobre el mismo enfoque de investigación está Ingram (1984) «elección de políticas contables», el cual elabora un índice de divulgación de información financiera en el que mira qué factores están asociados a la divulgación de la información. Sobre esta línea de investigación agrega variables como la competencia política, inversión en urbanización, el proceso de selección del gobernador, selección del administrador y del auditor de cuentas, la influencia de la prensa, las características del cargo de gobernador y del cargo del administrador.

Por su parte, Cheng (1994), compara y asocia factores que permiten la explicación de la divulgación de información financiera utilizando factores socioeconómicos, competencia política, auditor, legislatura y gobernante. Clark (1994) utiliza factores de políticas fiscales, asociándolas con la divulgación de la información.

Giroux y McLelland (2003) analizan el impacto que tienen las estructuras gubernamentales locales en los niveles de divulgación de información. Para la realización de la medición utilizan la estructura del gobierno local (Alcalde, consejo de administración) e información financiera de los gobiernos locales.

Los estudios realizados por los autores antes descritos fueron realizados en Estados y ciudades pertenecientes a los Estados Unidos de Norteamérica.

2. En el enfoque de investigación del comportamiento del votante, Ingram y Copeland analizan de qué manera influyen los informes contables municipales (de Estados Unidos de Norteamérica) sobre los votantes a la hora de emitir el voto; para éste estudio utilizan variables como son los ingresos, egresos, deuda e inversión. En el mismo sentido, Brusca y Montesinos (2006) analizan la influencia de los informes presupuestarios y financieros sobre los votantes, incluyendo además variables como la gestión presupuestaria, financiera y económica (entorno español).
3. En referencia a la influencia que tiene el mercado de la deuda municipal sobre la divulgación de información, Wilson y Howard (1984) introducen variables como el costo neto de los intereses, variables socioeconómicas (grado de desempleo y nivel de estudios de la población) e información acerca de los informes de auditoría. Gore (2004) analiza los efectos de la regulación de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (en adelante PCGA) en municipios que si los adoptaron y en municipios que no los adoptaron y que tienen deuda emitida en el mercado.
4. En lo que respecta a la cantidad y calidad de la información divulgada por las entidades del sector público, Robbins y Austin (1986) toman en consideración el índice elaborado por Ingram (1984); estos autores estudian los factores determinantes en la calidad de divulgación anual de los reportes financieros publicados por los gobiernos municipales, analizando variables como el ingreso per cápita, forma de gobierno, deuda a largo plazo per cápita, población, ingresos procedentes de fondos

federales y tamaño de la firma de auditoría. Siguiendo el mismo enfoque, Evans y Patton (1987) siguen la misma línea de investigación agregando variables como informes anuales conforme a PCGA, remuneración salarial y educación de los administradores de la ciudad y Competencia política.

Christiaens (1999) de la misma manera utiliza índice de revelación de información. En el estudio realizado incluye las siguientes variables: Personal experimentado, partes vinculadas, consultores de apoyo, nivel de educación del director financiero de la oficina, pertenencia alguna institución profesional, si se cuenta con experiencia empresarial, deuda a largo plazo per cápita, ingresos propios per cápita, riqueza municipal y tamaño (23 municipios de Bélgica). Ryan, et al (2002) analizan 125 gobiernos locales de Queensland, Australia, incluyendo factores como el panorama general, rendimiento información de carácter financiero, y la sofisticación de los sistemas contables.

Mucciarone y Taylor (2002) utilizan la teoría institucional para ver de qué manera influyen los indicadores de desempeño en los informes anuales divulgados por los Departamentos Federales y el Gobierno de Australia.

Ryan y Purcell (2004) utilizan esta teoría para explicar los motivos por los cuales los gobiernos locales de Queensland, incluyen en sus informes anuales información del gobierno corporativo; aplica el isomorfismo coercitivo, mimético y normativo para examinar cómo influyen los factores externos.

5. Por otra parte, los estudios realizados con el enfoque de los factores que influyen en la divulgación de Información financiera a través del internet, encontramos que López et al (2002) realizan un estudio exploratorio acerca del uso del internet como herramienta utilizada para proporcionar información financiera y económica a los ciudadanos; éste estudio fue realizado a los gobiernos centrales de 11 países, incluyendo a España.

Sobre este mismo enfoque de investigación Wong y Welch (2004) analizan si la rendición de cuentas es fomentada a través del gobierno electrónico (14 países). Laswad, et al (2005) «Nueva Zelanda»; Martínez González, A. (2005) «22 ayuntamientos catalanes»; Styles y Tennyson (2007) «300 municipios estadounidenses»; Carcaba y García (2008) «334 municipios de España con población superior a 20,000 habitantes»; Gandía y Archidona (2008) «130 municipios de España», estos autores

aplican la teoría de la agencia para examinar la influencia que existe en la divulgación de la información financiera de los gobiernos; Serrano-Cinca, et al utilizan la Teoría de Legitimidad para explicar la manera en que ciertos factores influyen en la divulgación de la información financiera a través del internet.

6. Así mismo, el enfoque sobre el contenido y diseño de las páginas Web para divulgar la Información, Caba, et al estudian el diseño y contenido de las páginas Web sobre la presentación de los informes financieros presentados por las Administraciones Centrales de los Estados miembros de la Unión Europea. En este estudio se realiza un análisis exploratorio, analizando las siguientes variables: Integridad (acceso del usuario a la cuenta general en línea), puntualidad en la publicación de la información, comparabilidad (inclusión de información de dos años) y la facilidad de acceso a los datos (forma de ser presentados: XLS, HTML, PDF o Doc).

Teorías explicativas de auditoría de cuentas

En la sociedad en que vivimos actualmente, en donde la información es un bien imprescindible, cobra especial interés en cuidar la credibilidad y la transparencia. Dentro del ámbito económico-financiero, el informe de auditoría adquiere gran relevancia ya que garantiza que la información contable proporcionada por las empresas públicas o privadas es de fiar.

La naturaleza económica de la realización de auditoría de cuentas constituye la elección de un adecuado marco teórico en el que se deberá desarrollar la investigación empírica en auditoría de cuentas (Castrillo Lara, L. et al. 2005, p. 43)

En la revisión de la literatura respecto a estudios de investigación en auditoría se ha prescindido de un marco teórico, sin embargo, los investigadores han construido sus propias predicciones teóricas (Castrillo Lara, L, *et al*, 2005). La investigación empírica en auditoría se debe ubicar en las distintas dimensiones de los problemas observados.

La mayoría de los estudios que se han realizado consideran la *Teoría de la Agencia* como referente, ya que en las auditorías existe un *principal* (accionista, dueño, terceros interesados y auditor), los cuales necesitan saber cómo se encuentra la compañía, y un *agente*, que es el que maneja los recursos de la empresa; así mismo, el auditor solicita a el agente la

documentación necesaria para efectuar la revisión y poder emitir una opinión conforme a lo que haya sido detectado. por su parte, el *auditor* también pasa a ser agente ya que este le tiene que dar cuentas al principal de lo detectado en la revisión.

Así mismo hay que mencionar, el papel que juega la *Teoría de la Señal*, ya que es necesario observar la reacción que tienen los mercados al ser enviado el dictamen del informe de auditoría (el tipo de opinión emitida por el auditor).

La auditoría de cuentas se encuentra íntimamente ligada al valor atribuido a la información en la investigación en economía y su traslación a la información contable. Watts y Zimmerman (1986) destacan la importancia de la investigación en contabilidad, basada en economía y enfatizan la estrecha relación entre la auditoría y la contabilidad bajo una perspectiva contractual, ya que el uso eficiente de la información que nos arroja la contabilidad requiere de un control de la misma, siendo la auditoría, un importante mecanismo de control.

Análisis de trabajos empiricos en el sector privado

Los trabajos de investigación realizados tomando en cuenta los informes de auditoría, en su mayoría han sido elaborados en el *sector privado*. La mayoría de estos estudios han sido elaborados bajo diferentes enfoques, como son: 1) *de utilidad*; 2) *comprensibilidad*; 3) *mercado de capitales* y 4) *Elección y cambio de auditor*. Consideramos sólo algunos, de todos los trabajos que se han realizado.

1. Con respecto al enfoque de la *utilidad*, Wilkerson, J. (1987) se centra en la decisión final, sin determinar si la opinión emitida por el auditor es la más óptima.
2. Por su parte, Vico, A. y Pucheta, M. (2005), evalúan el impacto del contenido del informe de auditoría con respecto a la evaluación del riesgo en las operaciones crediticias.
3. Libby, R. (1979) evalúa el mensaje que envía el auditor en los informes emitidos de auditoría sobre los tipos de opinión emitidos, en consistencia con lo que perciben los usuarios finales de la información.

4. Johnson, D. y Pany, K. (1984) evalúan si afecta el tipo de opinión emitido en el informe de auditoría con respecto a la decisión que toman los asesores bancarios a la hora de otorgar un préstamo.
5. Referente a la *comprensibilidad* entre la información que revela el auditor en su informe y como es captada por el usuario final Bailey, W. (1981) estudia la forma de mejorar la comprensión del proceso de los informes de auditoría, para que exista una mayor credibilidad de los usuarios en la percepción de la información de los estados financieros.
6. Bailey, W., *et al* (1983), estudian la diferencia que existe en los mensajes que se perciben entre los informes de auditoría y las propuestas de la Junta de Normas de Auditoría, midiéndolas en términos de cualidades o atributos que el proyecto de exposición que deben contener los informes propuesto por la Junta de Normas de Auditoría; así mismo, estudian las percepciones que tienen los usuarios con diferentes niveles de conocimiento de los informes de auditoría.
7. Gay, G., *et al* (1997) miden el significado de la revisión y los mensajes que son emitidos en los informes de auditoría sobre los estados financieros.
8. Con respecto al *mercado de capitales*, en donde se trata de infligir la relevancia de la información financiera contenida en el dictamen del auditor a través del impacto que pueda tener en el precio de las acciones cotizadas. Firth, M. (1978) evalúa el impacto que tienen las opiniones emitidas en los informes de auditoría, con respecto a la toma de decisión en la inversión de acciones.
9. Jones, F. (1996), evalúa la información del dictamen emitido por el auditor independiente y los rendimientos anormales de las acciones que cotizan en los mercados de capitales.
10. Monterrey Mayoral, J. *et al* (2003), analiza el papel que juega la teoría de la señal, sobre el efecto que tiene el tipo de opinión emitido en el informe del auditor sobre la relevancia de los resultados empresariales ante ciertas características creando la propensión de recibir opiniones calificadas (Salvedad, Negativas y Abstenciones).
11. Cabal García, E. (2001), analiza el impacto que tienen los informes de auditoría cualificados sobre las operaciones bursátiles de las empresas cotizadas en la Bolsa de Madrid y publicados en prensa financiera, con el

fin de comprobar si existe una influencia mediática en el comportamiento del inversor con respecto a la opinión emitida en el informe de auditoría.

12. Por otra parte y respecto a la *elección y cambio de auditor*, García Benau, M. *et al* (2000), analizan la influencia diversos factores que pueden influir en la elección o cambio de auditor, resaltando entre estos factores para la elección del auditor las características técnicas del servicio y la imagen pública de la firma de auditoría. Para el cambio de auditor influye especialmente las relaciones mantenidas entre la empresa y el auditor.
13. Ruiz Barbadillo, E. y Gómez Aguilar, N. (2003), analizan los factores que intervienen en que una empresa cambie de opinión, resaltando que la situación financiera y la obtención de una opinión cualificada inducen al cambio de auditor. Así mismo, estos autores en el año 2008, realizan un estudio sobre la posibilidad de compra de opinión a través de cambios de auditores.
14. Caso Pardo, C. *et al* (2003), evalúan la propensión que tiene un conjunto de empresas a lo largo de varios ejercicios, en la obtención de un determinado tipo de opinión, y si las mismas tienen alguna relación con el auditor que realiza el trabajo.
15. Monterrey Mayoral, J. y Sánchez Segura, A. (2008), estudian los factores determinantes en la elección del auditor en las compañías cotizadas en España, la dimensión y la complejidad de la compañía auditada y el perfil del auditor seleccionado, así como, la decisión sobre las prácticas del Gobierno Corporativo en la decisión de contratar a un auditor de alta calidad y reputación.

Análisis de trabajos empíricos en el sector público

Dentro del sector público, los trabajos de investigación acerca de auditoría que se han realizado van más enfocados hacia la oferta de auditoría externa de las grandes firmas en el sector público, así como, a la calidad de la auditoría o al cambio de auditor.

Como referencia a lo antes expuesto tenemos el trabajo realizado por Baber, W. (1983), el cual aborda la relación entre la oferta de la auditoría en el sector público y la competencia política esperada en las elecciones futuras,

presentando elementos que implican que cuanto mayor sea la competencia política, los funcionarios públicos dispondrán de mayores recursos públicos que serán destinados a auditoría, para poder hacer frente a las revisiones de los fondos federales.

Roberts, R., *et al* (1990), estudian ciertos factores determinantes del cambio de auditor en el sector público, usando datos de escuelas públicas. Los resultados encontrados indican que los honorarios, los informes sobre la debilidad en el control interno y los informes de incumplimiento de leyes y reglamento están relacionados con el cambio de auditor.

Dais, D. y Giroux, G. (1992), estudian los factores de calidad con respecto a la marca de auditoría y el tamaño del auditor, evaluando si éstos afectan en los honorarios de auditoría y la selección del auditor.

Resumen

En este artículo se analiza el marco teórico el cual permite explicar los motivos por los cuales las entidades públicas divulgan información financiera. La existencia de una normativa regulatoria hace que las entidades divulguen más información de lo que está reglamentado, por lo tanto, se realizó una revisión de las teorías aplicables que explican la divulgación de información financiera tanto en el sector privado así como en el público.

Dentro del marco teórico encontramos que, las teorías que mejor explican la divulgación de información financiera en el *sector privado* son:

- *Teoría de la Agencia*: Explica la relación contractual entre los principales participantes o *stakeholders* (partes relacionadas): propietarios o accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, proveedores o el Estado, cuyos intereses suelen ser diferentes (Rueda Tomás, M. 2007)
- *Teoría Positiva de la Contabilidad*: Se ha centrado, aunque no de forma exclusiva, en la relación director-accionista, propietarios o «shareholders», y sus respectivas implicaciones en los mercados de capitales; los directivos, por propio interés, asumen los principios contables, siendo congruentes con los accionistas (Watts y Zimmerman, 1978).
- *Teoría de la Señal*: Considera la desigualdad de la información que cuentan los directivos de las compañías y la que poseen los inversores del mercado.

- *Teoría de los Costes de Propietarios*: Se centra en que a mayor información sea revelada por la compañía, mayores serán los costes.
- *Teoría de la Legitimidad*: Considera la idea de que las compañías operan en el entorno que las rodea a través de un contrato social en el que se comprometen a realizar ciertos tipos de acciones a cambio de la aprobación de sus objetivos, otros beneficios y su permanencia en la sociedad.
- *Teoría de los Stakeholders*: Se ocupa de la ética empresarial y de los valores de la gestión de una organización. Considera tres aspectos: certeza descriptiva, poder decisivo y validez normativa.
- *Teoría Institucional*: Trata sobre cómo una organización se relaciona con su entorno, sus razones para adoptar determinadas estructuras, culturas, prácticas y costumbres (Ryan, Ch. y Purcell, B., 2004). Considera el supuesto de que las organizaciones están sometidas a las presiones de la sociedad en la que operan.

Por otra parte, las teorías que mejor explican la divulgación de información financiera en el sector *pública* son:

- *Teoría de la Agencia*: Al trasladarse esta teoría al sector público, se puede considerar que votante-ciudadano es el *Principal* y el funcionario electo bajo votación popular o funcionario empleado del gobierno como el *Agente*.
- *Teoría de la Legitimidad social*: permite especificar o vaticinar la información social divulgada tanto por el sector público como por el privado, en la cual se justifica su beneficio.
- *Teoría de la Elección Pública*: Es el estudio de la economía en la toma de decisiones, las cuales se toman al margen del mercado, o simplemente, es la aplicación de la economía a la ciencia política. Una característica peculiar de esta teoría, es que los políticos ya sea de manera individual, o formando grupos, toman decisiones favorables en beneficio propio, aclarando que los intereses de los ciudadanos también les preocupan (Peacock, A. 1995).
- *La Nueva Gestión Pública (The New Public Management: NPM)*: Es la formación de la mezcla de ideas de varias teorías como son La Teoría de la Elección Pública, Teoría de los Costes de Transacción, Teoría de la Agencia y el Neo-Taylorismo (Hood, 1991; García Sánchez, 2007).

Por otro lado, la *teoría de la agencia* y la *teoría de la señal* pueden ser consideradas en el marco teórico de la auditoría de cuentas, ya que tomando en consideración la primera, en las auditorías existe un *Principal* (accionista, dueño, terceros interesados, Gobernantes, Parlamentos y auditor), los cuales necesitan conocer la situación en que se encuentra la compañía a través del auditor, en donde éste último emite una opinión acerca de la situación financiera y del manejo de los recursos, y un agente que es el que maneja los recursos de la compañía o del gobierno.

La *teoría de la señal* es considerada debido a la reacción que pudiesen tener los mercados respecto al tipo de opinión emitida por el auditor a una compañía que sea cotizada; por su parte, en los gobiernos también hay que ver el tipo de percepción que tienen los inversores al con respecto a la opinión emitida en el dictamen del Auditor General, ya que puede depender, que se emita una calificación favorable o desfavorable por parte de las compañías calificadoras (Standard & Poors, Fitch Rating, etc.), en cuanto a la entrada de inversión se refiere.

Referencias

- Akerlof, G. (1970). The market for "Lemons", quality, uncertainty and the market mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Albi, E., González-Páramo, J. & López-Casanovas (1997). *Gestión pública. Fundamentos, técnicas y casos*, Barcelona: Ariel Economía.
- Baber, W. (1983). Toward understanding the role of auditing in the public sector, *Journal of Accounting and Economics*, 5(2), 213-227
- Baber, W. & Sen P. (1984). The role of generally accepted reporting methods in the public sector: An empirical test, *Journal of Accounting and Public Policy*, 3(2), 91-106.
- Bailey, W. (1981): "The effects of audit reports on chartered financial analysts' perceptions of the sources of Financial Statement and Audit-Report messages". *The Accounting Review*, Vol. LVI, No. 4, October 1981, P.p. 882-896
- Bailey, W., Bylinski, J. & Shields, M. (1983). Effects of audit report wording changes on the perceived message, *Journal of Accounting Research*, 21(2), 355-370
- Banker, R. & Patton, J. (1987). Analytical agency theory and municipal accounting: An introduction and an application. En Chan, J. L. (ed.), *Research in governmental and nonprofit accounting*, Vol. 3, Part. B, 29-50.
- Barzelay, M. (2001). *The new public management. Improving research and policy dialogue*. Nueva York: University of California Press, Ltd.

- Boston, J., Martin, J., Pallot, J. & Walsh, P. (1997). *Public management: The New Zealand model*. Nueva York: Oxford University Press.
- Broadbent, J. & Laughlin, R. (2001). Control and legitimation in government accountability processes: The private finance Initiative in the UK, *Critical Perspectives on Accounting*, 14(1), 23-48
- Brown, N. & Deegan, C. (1998). The public disclosure of environmental performance information — a dual test of media agenda setting theory and legitimacy theory, *Accounting and Business Research*, 29(1), 21-41.
- Brusca, I. & Montesinos, V. (2006). Are citizens significant users of government financial information?, *Public Money and Management*, 26(4), 205-209.
- Caba, C., López, A. & Rodríguez, M. (2005). Citizens' access to on-line governmental financial information: Practices in the European Union countries. *Government Information Quarterly*, 22(2), 258-276
- Cabal, E. (2001). Efectos económicos de las calificaciones de auditoría publicadas en prensa financiera. *Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación*, 224, 369-392.
- Cañibano, L. (2007). *La Contabilidad como práctica social e institucional: Gestión contable de beneficios*. Recurso electrónico, fecha de consulta 12-06-2009: <http://www.uam.es/departamentos/economicas/contabilidad/doctorado/canibano/22.pdf>
- Cárcaba, A. (2000). Identificación de los usuarios de la Información Contable en la Administración Local mediante un enfoque de Agencia. *Universidad de Oviedo, Departamento de Administración de Empresas y Contabilidad, Papel de trabajo*, 2-21.
- Cárcaba, A. & García, J. (2008). *Determinantes de la divulgación de información contable a través de Internet por parte de los gobiernos locales*. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 37(137), 63-84.
- Castrillo, L., Delgado, M. & Marcos, S. (2005). Investigación positiva en auditoría: en busca de un marco teórico. En *Líneas Actuales de Investigación en Auditoría*. Sevilla: Fuincoa, 43-59.
- Cheng, R. (1994). A politic-economic model of government accounting policy choice, *Research in Governmental and Nonprofit Accounting*, 8(1), 39-68.
- Chow, Ch. & Wong-Boren, A. (1987). *Voluntary financial disclosure by Mexican corporations*, *The Accounting Review*, 62(3), 533-541.
- Christiaens, J. (1999). Financial Accounting Reform in Flemish Municipalities: An Empirical Investigation, *Financial Accounting Management*, 15(1), 21-40.
- Clark, T. (1994). Program for a new public choice, *Research in Governmental and Nonprofit Accounting*, 8, 3-28.
- Cooke, T. (1992). The impact of size, stock market listing and industry type on disclosure in the annual reports of Japanese listed corporations, *Accounting and Business Research*, 22(87), 229-237.
- Cooke, T. (1989). Disclosure in the Corporate Annual Reports of Swedish Companies, *Accounting and Business Research*, 19(74), 113-124.
- Davis, G. & Wood, T. (1998). Is there a future for contracting in the Australian public sector?, *Australian Journal of Public Administration*, 57(4), 85-97.

- Deis, D. & Giroux G. (1992). Determinants of audit quality in the public sector, *The Accounting Review*, 67(3), 462-479.
- Donaldson, T. & Preston, L. (1995). The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence, and Implications, *The Academy of Management Review*, 20(1), 65-91.
- Deegan, C. (2002). Introduction — The legitimising effect of social and environmental disclosures — a theoretical foundation, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3), 282-311.
- DiMaggio, P. & Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields, *American Sociological Review*, 48(2), 147-160.
- Evans III, J. & Patton, J. (1987). Signaling and monitoring in public-sector accounting, *Journal of Accounting Research*, 25(Sup.), 130-158.
- Farzana, M. (2003). Origin, ideas and practice of new public management: Lessons for developing countries, *Asian Affairs*, 25(3), 30-48.
- Firth, M. (1978). Qualified audit reports: Their impact on investment decisions, *The Accounting Review*, 53(3), 642-650.
- Freeman, R. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman Press.
- Gandía, J. (2005). Información Corporativa y Transparencia Digital en las sociedades del ibex-35, *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 2ª Época, 15(2), 243-274.
- Gandía, J. & Archidona, M. (2007). Determinants of web site information by Spanish city councils, *Online Information Review*, 32(1), 2008, 35-57.
- García, M., Ruiz, E. & Vico, A. (2000). Factores que condicionan la elección y el cambio de auditor en la empresa española, *Revista de Contabilidad*, 3(6), 49-80.
- García, I. (2007). La nueva gestión pública: evolución y tendencias, *Presupuesto y Gasto Público*, 47(2), 37-64.
- Gay, G., Schelluch, P. & Baines A. (1998). Perceptions of messages conveyed by review and audit reports, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 11(4), 472-494.
- Giner, B. (1995). *La divulgación de información financiera: Una investigación empírica*. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- Giroux, G. & Deis, D. (1993). Investor interests and government accounting disclosure, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 6(1), 63-78.
- Giroux, G. & McLelland, A. (2003). Governance structures and accounting at large municipalities, *Journal of Accounting and Public Policy*, 22(3), 203-230.
- Gómez, J., Iñiguez, R. & Poveda, F. (2006). Revelación voluntaria de información y características de las sociedades cotizadas en el mercado de capitales español, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 35(131), 8-32.
- González, E. (2007). La teoría de los stakeholders. Un puente para el desarrollo práctico de la ética empresarial y de la responsabilidad social corporativa, *Veritas*, 2(17), 205-224.
- Gore, A. (2004). The effects of GAAP regulation and bond market interaction on local government disclosure, *Journal of Accounting and Public Policy*, 23(1), 23-52.
- Gruening, G. (1998). Origin and theoretical basis of the new public management (NPM), *Draft for the 1998 IPMN conference in Salem/Oregon*, 1-35.

- Guthrie, J. & Parker, L. (1989). Corporate social reporting: A rebuttal of legitimacy theory, *Accounting and Business Research*, 19(76), 343-352.
- Healy, P. & Palepu, K. (2001). Information asymmetry, corporate disclosure, and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature, *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 405-440.
- Ingram, R. (1984). Economic incentives and the choice of state government accounting practices, *Journal of Accounting Research*, 22(1), 126-144.
- Ingram, R. & Copeland, R. (1981). Municipal accounting information and voting behavior, *The Accounting Review*, 61(4), 830-843.
- Jensen, M. & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Johnson, D. & Pany, K. (1984). Forecasts, auditor review, and bank loan decisions, *Journal of Accounting Research*, 22(2), 731-743.
- Jones, F. (1996). The Information content of the auditor's going concern evaluation, *Journal of Accounting and Public Policy*, 15(1), 1-27.
- Larrán, J. M. & García-Meca, E. (2004). Costes, beneficios y factores ligados a la política de divulgación de información financiera, *Revista de Contabilidad*, 7(14), 75-111.
- Laswad, F., Fisher, R. & Oyelere, P. (2005). Determinants of voluntary Internet financial reporting by local government authorities, *Journal of Accounting and Public Policy*, 24(2), 101-121.
- Leftwich, R., Watts, R. & Zimmerman, J. (1981). Voluntary corporate disclosure: The case of interim reporting, *Journal of Accounting Research*, 19(Sup.), 50-77.
- Lev, B. (1992). Information disclosure strategy, *California Management Review*, Berkeley, 34(4), 9-32.
- Libby, R. (1979). Bankers' and auditors' perceptions of the message communicated by the audit report, *Journal of Accounting Research*, 17(1), 99-122.
- López, A., Caba, C. y Rodríguez, M. (2002). The presentation of Governmental Financial Information on the Internet: An International View. En Monteinos, V & Vela, J. M. (eds.), *Innovations in government accounting*, Boston: Klumber Academic Publisher, 217-229.
- Martínez, A. (2005). Nuevos enfoques de la rendición de cuentas para las entidades públicas. Estudio de la difusión de información a través de Internet por las entidades locales catalanas, *Auditoría Pública*, 36, 83-100.
- Meckling, W. (1976). Values and the choice of the model of the individual in the social sciences, *Revue Suisse d'Economie politique et de Statistique*, 112(4), 545-560.
- Meyer, J. & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structures as myth and ceremony, *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
- Moldes Teo, E. (1987). *Elección Pública: Hacia una teoría de los fallos colectivos*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- Monterrey, J., Pineda, C. & Sánchez, A. (2003). La función de señalización de las salvedades en el mercado de capitales español. Un análisis empírico, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 32(117), 467-499.

- Monterrey, J. & Sánchez, A. (2008). Gobierno corporativo, conflictos de agencia y elección de auditor, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 37(137), 113-156.
- Mucciarone, M. & Taylor, D. (2002). Factors affecting the disclosure of types of performance indicators in annual reports of government departments, *Accountability Symposium, AAANZ Annual Conference*.
- Mueller, D. (2003). *Public Choice III*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nagar, V., Nanda, D. & Wysocki, P. (2003). *Discretionary disclosure and stock-based incentives*, *Journal of Accounting and Economics*, 34(1), 283-309.
- O'Donovan, G. (2002). Environmental disclosures in the annual report — Extending the applicability and predictive power of legitimacy theory, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 15(3), 344-371.
- Peacock, A. (1995). *Elección Pública. Una perspectiva histórica*. Madrid: Alianza Económica.
- Pina, V. & Torres, L. (1999). *Análisis de la Información Externa, Financiera y de Gestión de las Administraciones Públicas*, 2ª Edición Actualizada. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- Richardson, A. (1987). Accounting as a legitimating institution. *Accounting, Organizations and Society*, 12(4), 341-355.
- Robbins, W. & Austin, K. (1986). Disclosure Quality in Governmental Financial Reports: An Assessment of the Appropriateness of a Compound Measure, *Journal of Accounting Research*, 24(2), 412-421.
- Roberts, R., Glezen, W. & Jones, T. (1990). Determinants of auditor changes in the public sector, *Journal of Accounting Research*, 28(1), 220-228
- Rueda, M. (2007). *Publicación de información financiera en Internet. Un modelo de Ecuaciones Estructurales aplicado a las entidades Locales*. Tesis Doctoral, Universidad de Zaragoza.
- Ruiz, E. & Gómez, N. (2003). Evidencia empírica sobre inductores del cambio de auditor: Especial referencia a la situación financiera de la empresa, *Revista de Contabilidad*, 6(12), 139-167.
- Ruiz, E. & Gómez, N. (2008). Análisis empírico de los factores que explican la mejora de la opinión de auditoría: compra de opinión y mejora en las prácticas contables de la empresa, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 36(134), 317-350.
- Ryan, Ch., & Purcell, B. (2004). Corporate governance disclosures by local government authorities, *Queensland University of Technology, Working Paper*, No. 2004-008, 1-34.
- Ryan, Ch., Stanley, T., & Nelson, M. (2002). Accountability Disclosures by Queensland Local Government Councils: 1997-1999, *Financial Accountability and Management*, 18(3), 261-289.
- Schedler K. & Proeller, I. (2002). *The New Public Management. A perspective from Mailand Europe*”. En McLaughlin, K., Osborne, S. P., & Ferlie, E. (eds.), *New Public Management. Current trends and future prospects*. London: Routledge, 163-180.
- Serna, M. (2001). El papel de las instituciones en la gestión de las administraciones públicas, *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, 20,1-19.

- Serrano-Cinca, C., Rueda-Tómas, M. & Portillo-Tarragona, P. (2008): "Factors Influencing E-Disclosure in Local Public Administrations, Universidad de Zaragoza, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Documento de trabajo, 2008-03, 1-44.
- Singh, J., Tucker, D. & House, R. (1986). Organizational legitimacy and the liability of newness, *Administrative Science Quarterly*, 3(2), 171-193.
- Styles, A. & Tennyson, M. (2007). The accessibility of financial reporting of U.S. municipalities on the Internet, *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, 19(1), 56-92.
- Suchman, M. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches, *Academy of Management Review*, 20(3), 571-610.
- Tilling, M. (2004). Communication at the Edge: Voluntary social and environmental reporting in the annual report of a Legitimacy Threatened Corporation, Presentation at the *Fourth Asia Pacific Interdisciplinary Research in Accounting Conference*, 1-27.
- Tooley, S. & Guthrie, J. (2003). Accountability and annual external reporting: An analysis of New Zealand schools' performance disclosures, *Macquarie Graduate School of Management Working Papers in Management*, MGSM WP 2003-19, 1-33.
- Trommbeta, M. (2002). La decisión de revelar voluntariamente información de la empresa: desde el análisis teórico a una propuesta metodológica, *Universidad Carlos III de Madrid, Documento de Trabajo*, 02-09, 1-15.
- Verrecchia, R. (2001). Essays on disclosure, *Journal of Accounting and Economics*, 32(1-3), 97-180.
- Vico, A. & Pucheta, M. (2005). Un estudio empírico acerca de la relevancia del informe de auditoría entre los analistas de riesgo de las entidades de crédito, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 34(124), 45-75 .
- Vigoda-Gadot, E. & Meiri, S. (2008). New public management values and person-organization fit: A social-psychological approach and empirical examination among public sector personnel, *Public Administration*, 86(1), 111-131.
- Vilaseca, J., Torrent, J. & Lladós, J. (2001). De la economía de la información a la economía del conocimiento: Algunas consideraciones conceptuales y distintivas, *Revista Tendencias*, 2(2), 45-63.
- Wagenhofer, A. (1990). Voluntary disclosure with a strategic opponent, *Journal of Accounting and Economics*, 12(4), 341-363.
- Wallner, J. (2008). Legitimacy and public policy: Seeing beyond effectiveness, efficiency, and performance, *The Policy Studies Journal*, 36(3), 421-443.
- Watson, A., Shrivs, P. & Marston, C. (2002). Voluntary disclosure of accounting ratios in the UK, *British Accounting Review*, 34(4), 289-313.
- Watts, R. & Zimmerman, J. (1978). *Towards a positive theory of the determination of accounting standards*, *The Accounting Review*, 53(1), 112-134.
- Watts, R. & Zimmermann, J. (1986). *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs (New Jersey): Prentice Hall International.
- Wilkerson, J. (1987). Selecting experimental and comparison sample for use in studies of auditor reporting decisions, *Journal of Accounting Research*, 25(1), 161-167.

- Wilson, E. & Howard, T. (1984). The association between municipal market measures and selected financial reporting, *Journal of Accounting Research*, 22(1), 207-224.
- Wong, W., & Welch, E. (2004). Does e-government promote accountability? A comparative analysis of website openness and government accountability, *Governance: An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, 17(2), 275-297.
- Zimmerman, J. (1977). The municipal accounting maze: An analysis of political incentives, *Journal of Accounting Research*, 15(Supl.), 107-144.