

LA FORMACIÓN DEL JUICIO PROFESIONAL: LAS DIFERENCIAS INDIVIDUALES DEL AUDITOR (*Audit Professional Judgements: The Auditor's Individual Differences*)

Guillermo Sierra Molina
Catedrático de la Universidad de Sevilla
María Santa María Pérez
Profesora de la Universidad de Sevilla

RESUMEN

Este artículo muestra los resultados de un trabajo empírico cuyo objetivo es conocer la relación existente entre las características individuales del auditor y los factores que predominan en su formulación del juicio preliminar de importancia relativa. Mediante la utilización de técnicas cuantitativas de investigación se diseñó un estudio considerando como variables de diferencia individual, por un lado, el perfil de personalidad del auditor medido a través del MBTI, y por otro lado, variables demográficas, profesionales y éticas. De acuerdo con los resultados obtenidos en anteriores investigaciones encontramos la existencia de un tipo de personalidad que predomina en la población de auditores de cuentas en España. Por el contrario, estos resultados no nos permiten concluir la existencia de una relación significativa entre el perfil de personalidad del auditor y la ponderación que realiza de los factores- cuantitativos y cualitativos- considerados en la valoración del umbral de importancia relativa.

Palabras clave: auditoría, juicio profesional, personalidad, valores éticos.

ABSTRACT

This paper is an empirical study which goal is to know the relationship between individual characteristics of the auditor and the factors that shows their preliminary materiality judgement. For this study, we have used quantitative method of research, using like variable auditor's personality type, in a hand, as is the MBTI and, in other hand, demographics, professionals and ethics variables. According to previous research, we find a determinate type of personality between Spanish auditors. However, our findings, don't permit to see any significant relationship between the auditor's personality type and the valuation of the another factors (quantitative and qualitative) which we are used to measure the preliminary materiality judgement.

Key words: audit, professional judgements, personality type, ethics.

1. INTRODUCCIÓN: LOS OBJETOS DE LA INVESTIGACIÓN

¿Por qué el estudio de las diferencias individuales del auditor en la formulación del juicio profesional en Auditoría? La Auditoría es un proceso mediante el cual una persona independiente (auditor) recopila y evalúa evidencia sobre información cuantitativa relacionada con una determinada entidad económica, con el propósito de determinar e informar del grado de correspondencia entre la información cuantitativa y un criterio establecido. En el caso concreto de la Auditoría Financiera, la información cuantitativa se refiere a las Cuentas Anuales de una compañía, y el criterio establecido a la imagen fiel. El auditor, persona externa e independiente, recopila y evalúa evidencia sobre si las Cuentas Anuales elaboradas por una compañía representan *razonablemente* la imagen fiel del patrimonio, de su situación financiera y del resultado de sus operaciones.

Una importante consideración de la Auditoría es que el proceso, mediante el cual el auditor recopila y evalúa evidencia, no es mecánico, sino por el contrario, requiere del ejercicio continuo de formulación de juicios y de toma de decisiones profesionales. Como proceso, la Auditoría está estructurada en una serie de etapas lógicas, dentro de las cuáles las tareas de juicio y decisión son continuas e iterativas (Felix y Kinney, 1982). Todas las decisiones afectan al desarrollo de las posteriores etapas en el proceso. En definitiva, podemos decir que en la Auditoría impera un importante componente “lógico” a la hora de estructurar el trabajo.

El “juicio profesional” es consecuencia de la interrelación de distintos elementos. Gibbins y Mason (1988) describen el juicio profesional como el resultado de diversos componentes: el entorno del juicio, su proceso y los resultados y consecuencias. A su vez consideran que el entorno del mismo se encuentra dividido en tres grandes áreas: (1) las normas, reglas y procedimientos; (2) la persona; y (3) los “hechos” sobre los que el juicio es, o debería ser, emitido. Por su parte, otros autores reconocen que la calidad y el rendimiento del juicio son una función de tres elementos que a su vez se encuentran relacionados. Estos elementos son: la persona, la tarea concreta de juicio y decisión y el entorno en el que ésta se desarrolla (Hogarth, 1991; Gibbins y Jamal, 1993; Solomon y Shields, 1995). De acuerdo con estos modelos, la persona que formula el juicio se convierte en una variable explicativa clave del proceso de juicio profesional.

Dada la importancia del juicio del auditor para la mayoría de las decisiones del proceso de Auditoría, el propósito general de esta investigación es determinar cómo los auditores utilizan el juicio profesional cuando delimitan la importancia relativa en la fase de planificación de la Auditoría. Así, nuestro objetivo es conocer la influencia de las características individuales del auditor en la formulación del juicio profesional.

Utilizamos la personalidad como una característica individual del auditor. La personalidad –un macro concepto desarrollado por la Psicología– hace alusión a las

diferencias individuales en el procesamiento de la información ambiental. Dentro de los paradigmas que en la actualidad estudia la personalidad, uno de los enfoques hegemónicos es el “cognitivo”. Dentro de este enfoque, la personalidad es aquella variable mediacional que hace referencia a los modos idiosincrásicos o tipológicos que el individuo tiene de percibir, procesar, elaborar, memorizar, etcétera todos los estímulos del medio para promover una conducta o una tendencia de conducta.

En función de estudios previos, hemos dirigido nuestra atención a los procesos cognitivos del individuo y, en particular, al enfoque que utiliza las funciones humanas básicas en la búsqueda y el procesamiento de información desde la teoría de los tipos psicológicos de Carl Jung.

La influencia de las diferencias individuales en los juicios de Auditoría ha sido analizada utilizando distintos constructos de estilos cognitivos tales como la dependencia/ independencia de campo, la tolerancia a la ambigüedad, la complejidad cognitiva y el dogmatismo (Pincus, 1990; Weber, 1978). Los resultados obtenidos son mixtos, es decir, mientras Weber (1978) no encontró ninguna relación entre el estilo cognitivo y la confianza y exactitud de las decisiones del auditor, Pincus (1990) obtuvo relaciones significativas entre los estilos de “dependencia-independencia de campo” y “tolerancia a la ambigüedad” y el rendimiento en el juicio. Sus resultados sugieren que un elemento clave, que explica el mayor rendimiento obtenido por los auditores con estilo de “independencia de campo” e “intolerante a la ambigüedad”, fue el reconocimiento de aquella evidencia que indicaba la presencia de posibles errores.

Una cuestión que permanece sin respuesta en la investigación sobre las características individuales es cómo tales diferencias individuales afectan a los juicios formulados en el proceso de Auditoría. Cuestión que constituye el objeto de este trabajo.

Bonner y Pennigton (1991) establecieron una clasificación que relaciona las distintas etapas y tareas del proceso de Auditoría con los procesos cognitivos subyacentes y con los conocimientos necesarios requeridos al auditor para su desempeño. En esta clasificación, las autoras indican que los procesos cognitivos que el auditor utiliza en la fase de planificación son, de alguna forma, los más intrínsecos de la persona. Asimismo, reconocen que los conocimientos necesarios en esta etapa son más generales y multidisciplinarios; la información que se procesa es más vaga; y la representación del problema requiere utilizar, en mayor medida, las habilidades o capacidades individuales.

La planificación de la Auditoría descansa en tres conceptos y en sus relaciones de dependencia (Sierra y Orta, 1996). Estos tres conceptos son la Importancia Relativa, el Riesgo y la Evidencia. Como señala Messier (1997, p. 40), su relación es la siguiente: “*el juicio del auditor permite establecer la importancia relativa y el riesgo, y así se establece el tipo y cantidad de trabajo que debe ejecutarse*”. Knechell (1998, p. 213) considera que la importancia relativa es un concepto clave que subyace en el modelo

de riesgo de Auditoría, y esto es así porque tiene un impacto directo sobre la cantidad de trabajo o el esfuerzo que los auditores deberán realizar. Si un error de poca magnitud se considerara importante, la evidencia necesaria para poder asegurarse de que no existen deberá ser amplia. En este mismo sentido se expresan Roberts y Dwyer (1998, p. 569), “*los términos seguridad razonable y materialidad son utilizados por el auditor para describir el alcance de sus responsabilidades sociales, y a su vez, son factores clave que determinan el esfuerzo de auditoría*”.

La importancia relativa se define en función de las necesidades informativas de los múltiples usuarios de la información económica ofrecida por las empresas. Esta definición resulta difícil hacerla operativa por el desconocimiento que cualquier auditor posee de los diferentes usuarios, de sus necesidades informativas y sus modelos de decisión. Por lo tanto, la valoración del umbral de importancia relativa es una tarea compleja para la que no existe una norma general; y ello es así, porque resulta extremadamente difícil integrar en un modelo único todos los factores que configuran el concepto.

Como reconocen la mayoría de los autores (Pany y Whittington, 1991; Defliesse *et al.*, 1991; Messier, 1997; Knechell 1998; Mock y Wright, 1999), la determinación del umbral de importancia relativa tiene un claro efecto sobre la naturaleza, momento y cantidad de pruebas de Auditoría a realizar. Como resultado, la falta de un consenso y de consistencia en los niveles de importancia relativa puede tener implicaciones para la práctica de la auditoría. La diferente consideración adjudicada por los auditores a los factores determinantes de la importancia relativa puede condicionar el desarrollo de distintos planes de Auditoría, lo cual tiene a su vez una clara incidencia en la eficiencia del proceso. Por otra parte, y en contra de la opinión de Mayper *et al.* (1989) que consideran que esta falta de consenso no necesariamente tiene consecuencias negativas en la eficacia de la Auditoría, creemos que la eficacia y la calidad de la auditoría pueden verse afectadas por los niveles de importancia relativa reconocidos por el auditor.

La posible existencia del uso de distintas funciones, tanto en la percepción como en el procesamiento de los factores potenciales, podría conducir a cada auditor a realizar una valoración diferente del umbral de importancia relativa. Esta distinta valoración, en casos idénticos o similares, determinaría la elaboración de unos planes de Auditoría distintos. Es decir, el criterio de actuación de los auditores está relacionado con una serie de variables cognitivas que pueden dar lugar a distintos tipos de intervención en el proceso.

2. LA PERSONALIDAD COMO CARACTERÍSTICA DEL AUDITOR. EL MBTI

La personalidad, como establece Pervin (1998, p. 67), se define a partir de los conceptos y las creencias que las personas sostienen, y de las diversas maneras que tie-

nen los individuos de procesar información y elaborar explicaciones para los acontecimientos. En este sentido, Pinillos (1979, p. 602) afirma que la personalidad representa la estructura intermedia que la psicología necesita imponer entre la estimulación del medio y la conducta con la que los sujetos responden a ella, justamente para dar razón del modo individualizado en que lo hacen.

Jung afirmó que el comportamiento humano puede ser trazado por los diferentes tipos de personalidad. La base del modelo de los tipos psicológicos de Jung parte, por un lado, del estudio de las diferencias observadas de dos tipos de individuos respecto a su actitud u orientación hacia los objetos y ambientes —es decir, sujetos extravertidos e introvertidos— y, por otro lado, de lo que denomina funciones psicológicas básicas del individuo (es decir, los procesos mentales que utilizan las personas). A su vez, distingue dos tipos de funciones: de *Percepción*, aquellos procesos mentales dirigidos a la búsqueda de información (Sensación o Intuición) y, las de *Juicio*, los procesos mentales que el individuo utiliza para llegar a una conclusión (Sentimiento o Pensamiento).

La teoría de Jung establece que una persona prefiere una de las dos formas posibles de percibir el entorno y una de las dos maneras posibles de tomar una decisión. En la percepción del entorno, un individuo prefiere utilizar bien la Sensación o la Intuición. Aquella persona con preferencia en el uso de funciones sensoriales para percibir el entorno, tiende a organizar las señales informativas recibidas de forma secuencial, y tiende a enfocar las tareas por etapas o fases. Por el contrario, cuando existe una preferencia por la Intuición, como medio de percibir la información del entorno, utiliza una perspectiva global en su organización, desarrollando un amplio marco en el cual organiza la misma. Respecto al procedimiento utilizado para tomar una decisión, el individuo puede buscar la confianza en la decisión a través del Pensamiento, mediante un proceso lógico y objetivo, o bien, a través del Sentimiento, utilizando un proceso más subjetivo basado en los valores.

Las autoras Myers y Briggs elaboraron una prueba psicométrica para desarrollar la teoría de los tipos psicológicos de Jung. Esta prueba se conoce como “Myers Briggs Type Indicator” o MBTI. El cuestionario del MBTI está formado por 126 ítems. Los ítems de cada escala están formulados con dos opciones que representan cada uno de sus polos. Estos polos, a su vez, se refieren a las cuatro escalas bipolares de que consta el inventario (Briggs, 1992):

– (EI) Extraversión –Introversión. ¿Dónde se prefiere enfocar la atención? Esta escala describe dos preferencias opuestas al enfocar su atención: en el mundo exterior o en el mundo interior.

– (SN) Sensación – Intuición. ¿Cómo se adquiere información? Mide la tendencia a actuar bajo la influencia de los sentidos o la intuición en la búsqueda de información.

– (TF) Pensamiento – Sentimiento. ¿Cómo se toman decisiones? Esta escala describe modos opuestos de procesar la información percibida para tomar una decisión o formarse una opinión.

– (JP) Juicio – Percepción. ¿Cómo se orienta uno hacia el mundo exterior? Esta escala describe el enfoque que se adopta para tratar con el mundo exterior y orientarse en él. En este caso los polos incluyen las dos escalas anteriores, es decir, o bien se adopta un enfoque con una actitud de juicio (T-F) o con una actitud de percepción (S-N).

La combinación de la puntuación de las escalas permite evaluar la función dominante y la función auxiliar. Según la teoría de Jung, los individuos utilizan todos los procesos mentales, pero lo que marca la diferencia es la preponderancia que el sujeto otorga a cada una de ellas, así como la disposición introversa o extravertida con la que utiliza cada función.

Tabla 1
Posición de las preferencias en el código MBTI

E – I	S – N	T – F	J – P
Extraversión Introversión	Sensación Intuición	Pensamiento Sentimiento	Juicio Percepción
<i>Actitudes</i>	<i>Funciones de percepción</i>	<i>Funciones de toma de decisiones</i>	<i>Actitud u orientación hacia el mundo exterior</i>

Fuente: Briggs, 1992.

Por combinación entre estas cuatro escalas podemos obtener dieciséis tipos distintos de personalidad. A los mismos se les denomina con la inicial preferida en cada una de las escalas.

Respecto a la fiabilidad de la adaptación española del MBTI, mediante el coeficiente de fiabilidad del método de la división en dos mitades, varía entre el 0,73 y el 0,90, siendo más alta la fiabilidad en relación directa con la edad (Barbero García, 1996). La fiabilidad mediante el método de repetición de test (o retest), con intervalo de un mes y de dos años, obtenida mediante la clasificación de los sujetos en una misma categoría tipológica, muestra que entre un 75 a un 80% de los sujetos ha sido correctamente clasificado (Fernández -Ballesteros, 1996).

Respecto a su validez, es decir, el grado de exactitud en el que expresa el constructo psicológico, Carlson (1985) considera que posee una valoración alta mediante correlaciones con la lista de palabras de Jung en las que éste se basa. Además, existen unas correlaciones altas con la mayoría de los test de personalidad (16-PF, MMPI, CPI,

EPI, EPQ, STAI, PPG-IPG, Strong, Kuder...). En concreto, con el 16-PF¹ muestra unas correlaciones significativas con la totalidad de las escalas correspondientes, excepto la de suspicacia en el 16-PF (Fernández -Ballesteros, 1996).

La investigación contable en procesamiento humano de información, ha utilizado el modelo de personalidad de Jung como medida de las diferencias individuales en el análisis de la influencia del tipo psicológico en la toma de decisiones (Henderson y Nutt, 1980; Blaylock y Rees, 1984; Rodgers y Housel, 1987; Nutt, 1990; Ruble y Cosier, 1990; Chenhall y Morris, 1991). Los resultados muestran que el perfil psicológico, medido por este modelo, es un factor clave en la explicación del comportamiento individual en la toma de decisiones, aunque no encontraron una relación directa con el rendimiento en la decisión.

3. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Es indudable la importancia que las decisiones de planificación tienen para el desarrollo posterior de la Auditoría. La falta de consenso en la valoración de los niveles de importancia relativa entre los profesionales, se ha puesto de manifiesto en muchas investigaciones anteriores (Pany y Wheeler, 1989; Mayper *et al.*, 1989; Bonner y Pennington, 1991), incluso han mostrado, además, la baja calidad o rendimiento de las decisiones de esta etapa. En opinión de Elliot (1981), el bajo consenso entre auditores en la valoración de la importancia relativa es preocupante por su influencia en las posteriores decisiones y por sus adversas implicaciones para la eficiencia y eficacia de la Auditoría.

Dado que el rendimiento de un determinado juicio es una función de la persona, la tarea específica y el entorno, el problema de investigación se plantea como un estudio de las variables que intervienen en el proceso de actuación de los auditores en la planificación del trabajo. Tratamos de determinar qué variables aparecen como determinantes; el modo en el que éstas influyen; qué tipo de estructura cognitiva subyace a dichas actuaciones; y si se puede encontrar una pauta común entre ellas.

Para ello utilizamos como variable el perfil psicológico del auditor, ya que éste es una característica de diferencia individual que valora parámetros tales como la percepción y el procesamiento de la información. Asimismo, otras variables que pueden influir en la valoración de la magnitud del umbral de importancia relativa son factores tales como los años de experiencia, el género, o las distintas posibilidades de desarrollar la profesión.

¹ El 16 PF [16 Personality Factors Inventory de Cattell (1964)] es el test de personalidad más utilizado en la psicología diferencial para valorar estructuras de personalidad en la población española.

El análisis de las diferencias individuales de la persona en el proceso de decisión puede ayudar a la identificación de la importancia descriptiva de los factores en varios contextos, así como al conocimiento de las relaciones existentes entre estos factores.

Las respuestas a estas preguntas mejorarían nuestro conocimiento sobre el ejercicio del juicio profesional. Una descripción del comportamiento de los profesionales de la auditoría podría contribuir a desarrollar un marco normativo. Por otra parte, conocer las influencias de estas diferencias individuales podrían contribuir a mejorar los programas de formación de los auditores.

El conocimiento de las funciones cognitivas que utiliza el auditor en el desarrollo de determinadas tareas en el proceso de Auditoría mejoraría, y su identificación podría suponer el desarrollo de sistemas expertos, o ayudar a desarrollar guías específicas de Auditoría.

4. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS

Como hemos puesto de manifiesto anteriormente, determinar el umbral de importancia relativa es una tarea de juicio profesional, cuya calidad se encuentra íntimamente unida a la calidad del procesamiento humano de información que lo produce. Además, es una tarea compleja dentro del esquema lógico de un trabajo de Auditoría, y en concreto en la etapa de planificación, ya que requiere obtener y procesar muchas y distintas entradas de información. A su vez, estas señales de información no están especificadas, ni existe un consenso entre los auditores con respecto a la importancia de su relación con la decisión.

Dada estas circunstancias, es decir, la necesidad de emplear muchas y diferentes entradas de información y utilizar distintos procesos cognitivos para la determinación del umbral de importancia relativa en la planificación, puede esperarse que la calidad de dicho juicio se vea influida por la distinta manera que el auditor tiene de procesar información y elaborar explicaciones para los acontecimientos.

Para poder probar esta influencia, y utilizando el modelo de personalidad de Jung que valora las funciones de búsqueda y procesamiento de información, formulamos la siguiente hipótesis: *¿Existe una relación significativa entre el perfil de personalidad del auditor y la información utilizada en el juicio de la importancia relativa en la fase de planificación de la Auditoría?*

La personalidad del individuo influye en cómo éste enfoca su actividad profesional y, además, en cómo interactúa con su entorno profesional. Las personas con unos atributos de personalidad que encajan con su actividad profesional, tienden a obtener mayores rendimientos, así como una mayor satisfacción en el trabajo (Briggs Myers,

1992). El conocimiento del perfil de personalidad que se adapta mejor con la profesión auditora, podría ser útil para aquellas personas interesadas en el acceso a la profesión y en la búsqueda de promoción personal. Los resultados de investigaciones anteriores (Jacoby, 1981; Otte, 1984; Schloemer *et al.*, 1997) indican una preferencia dominante en la utilización de las funciones de sensación, pensamiento y juicio en la profesión contable y auditora, sugiriendo que la profesión proporciona una fuerte atracción para los individuos con estas preferencias. En este trabajo nos planteamos la siguiente hipótesis: *¿Existe un perfil de personalidad dominante en la población de auditores de cuentas en España?*

Por otro lado, y teniendo en cuenta la disparidad observada en los juicios emitidos por los auditores sobre la valoración del umbral de importancia relativa debida a diferencias personales, demográficas y profesionales (Messier, 1983; Carpenter *et al.*, 1994; Estes y Reames, 1988), nos planteamos la siguiente hipótesis: *¿Existe alguna relación significativa entre la experiencia profesional, el género, el tipo de desarrollo de la actividad y la valoración de distintos factores en la decisión sobre los niveles de importancia relativa?*

En cualquier actividad profesional, y por ende en el proceso de Auditoría, existe, como señala Knechel (1998, p.420), una restricción importante a la formulación del juicio profesional y la toma de decisiones, y ésta no es otra que el código ético y moral del auditor. La ética personal no cambia la naturaleza del proceso de Auditoría, pero la sensación de hacer las cosas correctamente y no equivocarse tendrá un impacto directo a la hora de definir el problema, estudiar los criterios y valorar las distintas alternativas posibles en cada decisión (Sierra *et al.*, 2001). En consecuencia, los valores éticos personales son relevantes a la hora de entender el juicio profesional. Por ello, nos planteamos: *¿Existe alguna relación significativa entre los valores éticos en el comportamiento humano y el perfil de personalidad, las diferencias individuales, demográficas y profesionales del auditor?*

5. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En función de las hipótesis planteadas en nuestra investigación, en forma interrogativa, se ha seleccionado un tipo de estudio exploratorio y descriptivo. El objetivo es valorar el tipo de personalidad que poseen los auditores de Cuentas Anuales en España -como variable de diferencia individual-, sus características demográficas, profesionales, así como determinar su posible relación con la ponderación que éstos otorgan en su proceso de toma de decisiones a factores determinantes del umbral de importancia relativa.

El procedimiento de observación usado en la investigación ha sido el cuestionario remitido por correo. El instrumento utilizado para la recogida de datos consta de dos partes: por un lado, para la medida de los diferentes tipos de personalidad de los auditores se ha empleado el "Indicador de Tipos de Myers - Briggs" (MBTI) en su forma G (adaptación española TEA, 1992) y, por otro, un cuestionario en el cual se intenta obtener información del resto de variables consideradas en el estudio, respecto a su relación con la valoración de la importancia relativa en la planificación de la Auditoría. Estas variables son: demográficas (edad, género y formación); profesionales (años de experiencia, forma de ejercer la actividad, tipo de firma, facturación, etcétera); factores cuantitativos y cualitativos que afectan a la Importancia Relativa; y factores relacionados con la conducta ética del auditor (justicia, moralidad, rectitud, razonabilidad, prudencia, aceptación social, relación contractual y lealtad profesional).

Este instrumento fue dirigido a la población de auditores de Cuentas Anuales ejercientes en España. Utilizando tablas de números aleatorios se seleccionó una muestra de 500 auditores, a los que se les remitió una encuesta por correo. No todos los sujetos seleccionados respondieron a los cuestionarios, pero la muestra definitiva, 184 recibidos, presenta estadísticos compatibles con los parámetros de la población inicial respecto a las variables más importantes (género, modo de ejercer la auditoría, etcétera), contrastados mediante los estadísticos correspondientes, por lo que esto permite apoyar la representatividad de la muestra.

5. 1. Tratamiento de los datos

El método utilizado para el análisis de datos ha sido el correlacional u observacional, por tratarse de un trabajo exploratorio acerca de las relaciones entre las distintas variables que se han medido. Así, aunque la definición de la variable dependiente es clara, "Factores que influyen en el juicio de la Importancia Relativa", las variables independientes que pueden ejercer influencia en ésta, además de ser numerosas, son por su naturaleza relativamente poco manipulables. La personalidad (medida a través del Inventario Tipológico de Myers -Briggs), el género, la formación, la experiencia, el tipo de desarrollo de la actividad, el tamaño de la firma de auditoría, el volumen anual de trabajo o el tipo de cliente, son circunstancias que desaconsejan totalmente la utilización de un método experimental, o cuasi experimental (Morales, 1990).

Respecto al tratamiento estadístico de los datos, éste es una función de los objetivos de la investigación y del tipo y características de los datos. En este trabajo de investigación los objetivos se concretan en la obtención de diferencias individuales respecto a estructuras de personalidad, en la descripción de las opiniones emitidas sobre una determinada tarea de su actividad profesional, así como en la contrastación de una serie de hipótesis sobre las relaciones existentes entre los mismos.

En relación con la consideración de los factores –cuantitativos y cualitativos– que influyen en la Importancia Relativa y, dada la naturaleza de la variable y la inexistencia de una previa ordenación respecto a la prioridad de los mismos en la decisión de importancia relativa, se procedió a escalar dichos elementos mediante el método del Juicio Categórico de Thurstone. Para ello se utilizó el procedimiento de los intervalos aparentemente iguales (Barbero García, 1996), con 11 categorías para los factores cuantitativos y con 5 para el resto, resultando una escala subjetiva y de categoría continua (nivel de intervalo).

El cálculo de las relaciones entre las variables se ha realizado basándonos en el coeficiente de correlación momento-producto de Pearson, permitiéndonos así la utilización del análisis factorial en los casos en los que el tipo de escala de medida de las variables lo permitía. Utilizando el programa informático SSPS (versión 7.0) se llevó a cabo un análisis factorial empleando el Análisis de Componentes Principales como técnica de análisis multivariante. Para mejorar la interpretación de una configuración factorial, los métodos de rotación de factores tratan de obtener una configuración que esté mejor situada respecto a las variables de origen, debido a que el espacio factorial puede presentarse en una infinidad de sistemas de referencia. Los métodos analíticos de rotación de factores no modifican la varianza total, pero para cada variable realiza la óptima redistribución de su comunalidad dentro de cada factor (Mallo, 1985, p. 345). El método más utilizado es el Varimax con normalización de Kaiser.

Para la significación estadística de las correlaciones se ha utilizado el estadístico de contraste “t de Student” bajo la hipótesis nula $\rho_{XY} = 0$, calculando la probabilidad asociada a partir de dicho estadístico y en función del tamaño de la muestra (Amón, 1990). De todas las correlaciones se han tomado las más significativas, con un nivel de confianza mínimo del 95 % (es decir, probabilidad asociada menor o igual a 0,05).

6. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Los resultados del análisis factorial no demuestran una estructura subyacente a los datos que pudiera explicar una parte significativa de la varianza, por lo que la mayor parte del trabajo se refiere a resultados descriptivos a partir de las correlaciones que resultaron significativas en el análisis previo (Uriel Jiménez, 1995). Dado que ninguna de las variables utilizadas puede ser considerada estrictamente continua, los resultados del análisis factorial tendrían que ser muy claros para considerarlos significativos.

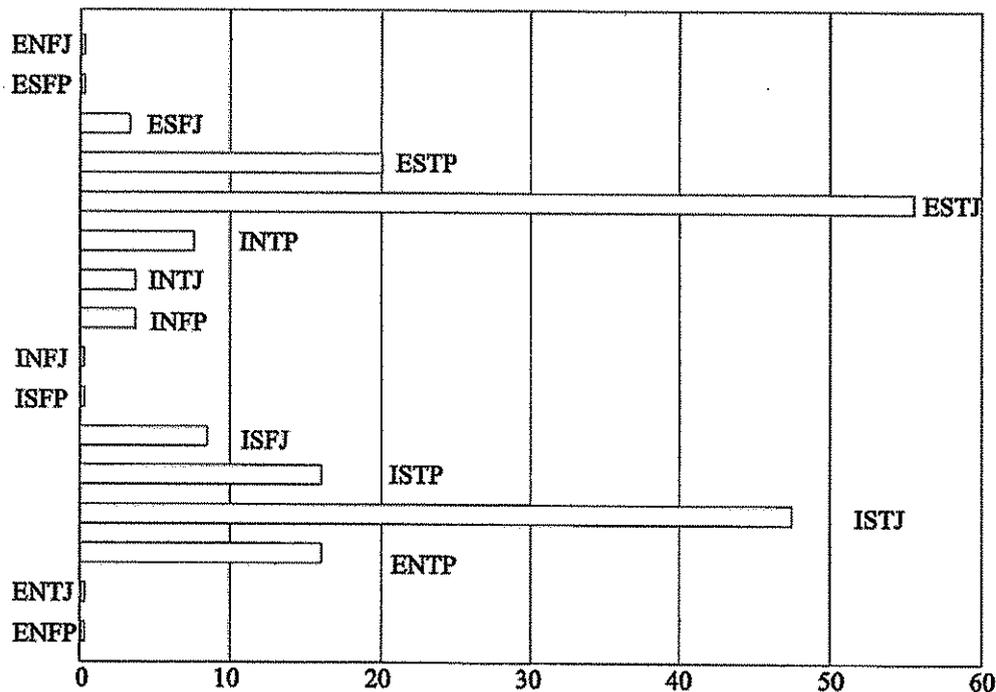
En primer lugar realizaremos un análisis de la información obtenida en el inventario tipológico MBTI respecto a las estructuras de personalidad. A continuación nos centraremos en un análisis descriptivo, en función de los datos obtenidos, con respec-

to a cada una de las características contenidas en la encuesta enviada sobre los factores determinantes de la Importancia Relativa en la Planificación de Auditoría. El método utilizado será descriptivo, indicando las distintas opiniones emitidas así como los datos demográficos y profesionales de la muestra de auditores. En este proceso analizamos también algunas diferencias significativas considerando las relaciones entre los datos demográficos, como género y edad, y otros relativos a su desarrollo en la profesión en función de las correlaciones significativas encontradas.

6.1. El inventario tipológico MBTI

De los resultados obtenidos en el inventario tipológico MBTI, que mostramos en el siguiente gráfico, podemos observar como existe una abrumadora mayoría de los tipos de perfil psicológicos "XSTJ"² en la población auditora, siendo los restantes tipos afines o próximos a éstos. Podemos comprobar también como aparecen seis tipos de perfil psicológico con frecuencia cero.

Figura 1
Tipos de personalidad



² "XSTJ", incluye tanto el tipo ESTJ como el ISTJ, es decir, predominio de las funciones: Sensación (S) - Pensamiento (P) - Juicio (J), tanto con actitud Extravertida (E) como con actitud Introversada (I).

El tipo de perfil mayoritario entre los auditores es el ESTJ (30%). Los individuos con una personalidad de este tipo atienden al mundo externo de las personas y del ambiente (E), prefieren percibir la información con la *Sensación* (S), utilizar el *Pensamiento* (T) para tomar una decisión y adoptan el *Juicio* (J) como actitud ante el mundo exterior. La función dominante en las personas de este tipo es la *Sensación*.

Una función dominante de percepción "sensorial" conlleva una predisposición (por ser la manera habitual y elegida por el sujeto) a sentirse cómodo con aquella información que está organizada y bien estructurada. Memoriza y utiliza gran cantidad de información, pero le gusta que todo se presente de modo fáctico, formulado con claridad y sin demasiadas complejidades (Briggs, 1992, p. 10). En principio, este tipo de captación de información podría estar en desacuerdo con la fijación del umbral de importancia relativa en una fase inicial como es la planificación. Esta tarea, que consideramos compleja dentro del esquema lógico de un trabajo de auditoría, requiere obtener una gran cantidad de información que no está especificada, que resulta algo ambigua, e incluso no existe un consenso con respecto a su relación con la propia decisión a tomar desde una perspectiva operativa.

El segundo tipo de personalidad en orden de importancia es el ISTJ (26%). Estas personas difieren de las anteriores en su principal atención hacia el mundo interno. La función dominante, es decir, la preferida, es el *Pensamiento* como proceso de tomar decisiones.

Una función de Pensamiento dominante tiene, como características más significativas asociadas, la capacidad para el análisis, la lógica y la decisión. Utilizando el Pensamiento, como modo de decidir, la persona decide objetivamente, basándose en la causa y efecto; analiza y sopesa la evidencia obtenida, considerando incluso los hechos desagradables. Las personas con esta preferencia buscan una norma objetiva de verdad (Briggs, 1992, p.6).

Tanto los auditores del tipo de personalidad ESTJ como los ISTJ utilizan, como enfoque u orientación hacia el mundo externo, el *Juicio* (J). Esta actitud indica la inclinación del individuo hacia un entorno organizado y estructurado.

6.1.1. El tipo de personalidad en la investigación contable

Estos resultados son consistentes tanto con los obtenidos en distintos estudios normativos, elaborados con la finalidad de valorar la fiabilidad y validez del constructo que mide el MBTI (TEA 1997), como con aquellos otros trabajos de investigación desarrollados en contabilidad y auditoría.

Los resultados de la investigación contable que utiliza el MBTI para establecer tipologías personales son, en opinión de Wheeler (2001), consistentes en considerar la estructura "STJ" como predominante en la profesión contable y auditora. Asimismo, en una revisión efectuada por el autor de los estudios contables que utilizan el MBTI, concluye que la distribución de tipos de personalidad en la profesión contable es rela-

tivamente estable en el tiempo. Sin embargo, hay evidencia sobre la existencia de distintos tipos de personalidad entre los individuos en diferentes niveles de la organización y entre distintas áreas de especialización contable. Igualmente, se aprecia un aumento en el tiempo en la preferencia extravertida (E), siendo ésta más acusada en las firmas nacionales que en las locales.

No obstante, los resultados obtenidos en el caso de la población de auditores de España difieren de los obtenidos en las citadas investigaciones en la preferencia de la actitud extravertida, es decir, del tipo ESTJ frente al perfil ISTJ. El estudio desarrollado por Schloemer y Schloemer (1997) revela algunos cambios en el perfil, principalmente en la escala de extraversión – introversión (E-I), que podrían ser una consecuencia de los cambios acontecidos en la profesión. En este sentido, parte de esos cambios responden a la necesidad de una ampliación en servicios de marketing ante el aumento de competitividad en el mercado de auditoría. Este tipo de servicios requiere una mayor capacidad de relaciones externas.

Estos autores sugieren que un entorno de auditoría “orientado al procedimiento” proporciona una atmósfera atractiva para el individuo con una preferencia en la función perceptiva de *Sensación*. Asimismo, consideran que el enfoque actual de la auditoría ha cambiado. Este nuevo enfoque atribuye un mayor énfasis a la comprensión del negocio del cliente para identificar inconsistencias significativas y problemas potenciales en las Cuentas Anuales. Este proceso evolutivo de la Auditoría debería corresponderse con un cambio en la preferencia individual hacia una función intuitiva, más acorde con el tratamiento de actividades menos estructuradas y de naturaleza no rutinaria.

En la siguiente tabla mostramos algunos trabajos de investigación, haciendo referencia al área de especialización contable estudiada y a los resultados obtenidos en el MBTI.

Tabla 2
El tipo de personalidad y la especialización contable

Autor	Colectivo	Frecuencia de las escalas (%)		
		STJ	ISTJ	ESTJ
Shackleton (1980)	<i>Contables y Directores financieros</i>	38,5	25,3	13,2
Jacoby (1981)	<i>Contables</i>	33,6	19,8	13,8
Otte (1984)	<i>Auditores</i>	45,9	26,7	19,2
Descouzis (1989)	<i>Asesores Fiscales</i>	44,4	25	19,4
Schloemer y Schloemer (1997)	<i>Auditores, asesores</i>	36,0	20,0	16,0

Tabla 3
Funciones valoradas en el MBTI y la actividad profesional

Profesionales	Pensamiento	Sensación	Sensación y Pensamiento
<i>Audidores</i>	76%	57%	46%
<i>Contables</i>	59%	62%	39%
<i>Ingenieros</i>	64%	53%	36%
<i>Doctores en Medicina</i>	49%	49%	27%
<i>Profesores</i>	42%	51%	24%
<i>Enfermeros</i>	36%	56%	21%
<i>Trabajadores Sociales</i>	36%	39%	17%

En una comparación con otras actividades profesionales, Pliener (1998) comprobó la frecuencia de la preferencia en el uso de las funciones valoradas en el MBTI [T (Pensamiento) y ST (Sensación-Pensamiento)] entre diferentes grupos profesionales. Los tipos de personalidad dominantes en Contabilidad se corresponden con estructuras STJ (aproximadamente el 38%) e ISTJ (aproximadamente un 25%). Un resumen de estos resultados se muestran en el siguiente cuadro adaptado de Pliener (1998)³.

6.2. Descripción de las características demográficas y profesionales de la muestra

La media de edad de los auditores se sitúa en 41,9 años, con un porcentaje de varones del 81%. El 19% de los auditores de género femenino se encuentran entre los profesionales de menor edad. Respecto a la formación, la mayoría de los encuestados, en concreto las dos terceras partes, son licenciados. Dentro de este grupo, sólo el 4% tiene estudios complementarios superiores. Considerando conjuntamente los resultados obtenidos con relación a la edad y al nivel de estudios de los auditores encuestados, los sujetos con estudios de nivel superior se dan con una mayor frecuencia entre los más jóvenes.

En relación con la experiencia profesional, un 69% tienen una experiencia mayor de 10 años en el ejercicio de la profesión. Con experiencia menor de 10 años, el porcentaje se sitúa en un 32%. Este porcentaje se incrementa hasta el 73% si conside-

³ Pliener (1998): "Personality Types and the Use of Accounting Information in the Public Sector", BAA Conference, Manchester, Abril. [Citado por Malcolm Smith (1999) Gender, Cognitive Style, Personality and Management Decision -Making. *Management Accounting: Magazine for Chartered Management Accountants*, Vol.77, No.7, p.18-22).

ramos los auditores con una experiencia menor de 15 años, lo que puede dar a entender que el ejercicio de la Auditoría de Cuentas Anuales es una actividad relativamente joven en el caso español. Si consideramos la experiencia unida al género, el porcentaje de mujeres con una experiencia menor de 10 años es del 78%. En contraposición, los varones suponen un 80% de los profesionales de más de 10 años de experiencia. La relación hombre/mujer es, en ambos tramos, inversa, lo cual nos evidencia una importante y reciente incorporación de la mujer a la profesión auditora.

El ejercicio como socio de una firma de auditoría es la forma mayoritaria del desarrollo de la actividad (47%). Del 23% correspondiente a auditores que ejercen su actividad por cuenta ajena destacamos el hecho de que el 55% son mujeres, y con un nivel de experiencia menor de 5 años. En relación con la edad, los más jóvenes tienden a trabajar más por cuenta ajena. Por el contrario los de más edad ejercitan su profesión en una mayor proporción como auditores independientes.

Con respecto al tamaño de las firmas de Auditoría donde ejercen su actividad, medido por el volumen de facturación, podemos observar como el 37% de los encuestados pertenecen a las cinco grandes firmas de Auditoría. El 60% de los encuestados prestan sus servicios, como socios o por cuenta ajena, en firmas de auditoría con una facturación anual menor a los 100 millones de pesetas. Asimismo, es importante destacar el hecho de que el 23% de los auditores trabajan en firmas que tienen una facturación menor de 10 millones de pesetas anuales.

En cuanto al volumen de trabajo anual —medido por el número de auditorías por año—, comprobamos como existe un 9% de auditores que realizan una sola auditoría por año, lo que en principio respondería al perfil de aquel auditor que ejerce esta actividad de forma extraordinaria con respecto a su ejercicio profesional. Desde el punto de vista de la posible dependencia del auditor con el cliente, un factor importante que puede afectar a estas relaciones es el número de clientes o auditorías por año. En este sentido es importante resaltar que un 47% de los auditores realizan menos de cinco auditorías al año. Si consideramos la relación “números de auditorías realizadas por año y género de los encuestados”, encontramos que las mujeres auditan por término medio un mayor número de firmas que los varones, quizás también porque tienden a trabajar más por cuenta ajena que éstos.

6.3. Ponderación de factores cuantitativos y cualitativos

Debido a la inexistencia de una escala que pondere la importancia que determinados factores cuantitativos y cualitativos tienen en la decisión de importancia relativa en la planificación de Auditoría, procedimos a escalar los elementos utilizando el método del Juicio Categórico de Thurstone. Los resultados generales obtenidos se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 4
Ponderación de factores cuantitativos en la decisión de Importancia Relativa

Tamaño de la Firma (Activos)	8,79
Tendencia y Nivel de Ingresos Netos	8,83
Sector de Actividad	5,39
Tamaño en Volumen de Empleo	5,50
Cotización actual o prevista en Bolsa	4,50
Tamaño de Provisiones y Amortizaciones	6,50
Estructura Financiera	8,25
Resultado de actividades ordinarias	8,75
Patrimonio Neto	9,33
Fondo de Maniobra	7,78

El mayor valor escalar, como podemos observar en el mismo, corresponde al “Patrimonio Neto” (9,33), seguido por la “Tendencia y nivel de Ingresos Netos” (8,83), el “Tamaño de la firma (activos)” (8,79) y el “Resultado de actividades ordinarias” (8,75).

En el análisis de los resultados obtenidos en la encuesta, respecto a la opinión de los auditores sobre “factores cualitativos que afectan al juicio sobre Importancia Relativa” –recogidos en el siguiente cuadro–, el ítem al que los auditores adjudican mayor relevancia, por su relación con la decisión de importancia relativa, ha sido “relaciones de dependencia con clientes y proveedores” con un valor escalar de 4,02. Por orden de importancia le siguen: “Nivel de conocimientos del departamento de Administración” (3,8), “Familiaridad con las transacciones del cliente” (3,32) y “Centralización o descentralización de decisiones” (3,29).

En sentido opuesto, el factor “nivel de vida de los administradores”, junto con la “ostentación de las oficinas”, son los menos valorados con unas puntuaciones de 1,27 y 1,56 respectivamente.

Tabla 5
Factores cualitativos que afectan al juicio de Importancia Relativa

Nivel de vida de los administradores
Rotación de puestos directivos
Centralización o descentralización de decisiones
Ostentación de las oficinas
Ambiente de trabajo
Organización de los almacenes
Relaciones de dependencia con proveedores o clientes
Nivel de conocimientos del departamento de Administración
Familiaridad con las transacciones del cliente

6.4. Variables de comportamiento ético

Los valores escalares obtenidos para las distintas variables explicativas del comportamiento ético se recogen en la siguiente tabla (Sierra *et al.*, 2001). En este caso se ha realizado un escalamiento de factores en función del género, puesto que los resultados de anteriores investigaciones consideran a éste como un factor importante para explicar la utilización de distintos valores éticos en el proceso de toma de decisiones (Ruegger y King, 1992; Larkin, 2000).

Tabla 6
Valor escalar de las variables éticas en función del género

	General	Hombres	Mujeres
Justicia	3,83	3,92	3,37
Moralidad	3,73	4,06	2
Rectitud	4,36	4,46	2,75
Razonabilidad	2,97	2,96	3
Prudencia	3,25	3,04	4,33
Adaptación social	2,74	2,76	2,63
Relación contractual	3,23	3,05	3,75
Lealtad profesional	3,33	3,55	2,38

Como se desprende de los datos obtenidos, existe –en función del género– una diferencia significativa en la ponderación adjudicada por los auditores a los valores representativos de la moralidad, rectitud, relación contractual y lealtad profesional. El análisis de las relaciones entre variables nos indica que existe una interdependencia directa significativa entre el género y los factores éticos “rectitud” (0,415, $p \leq 0,005$) y “moralidad” (0,478, $p \leq 0,001$). A su vez, encontramos una relación inversa significativa (-0,405, $p \leq 0,004$) entre género y “prudencia”.

6.5. Análisis de los resultados

En el estudio general desarrollado no encontramos ningún tipo de relación significativa entre la estructura de personalidad obtenida a través del inventario tipológico MBTI y los factores –cuantitativos y cualitativos– determinantes de la importancia relativa.

Sin embargo, los resultados obtenidos de estas preguntas del cuestionario, sobre todo la formulada para los factores cualitativos con dos factores que explican casi el 70%, muestran bastante coherencia interna en el análisis factorial. Lo cual indicaría

que la ausencia de resultados significativos no se debe a una mala formulación o deficiencia en la interpretación que de éstas hacen los auditores.

La consideración en este estudio general de los resultados del inventario MBTI por escalas, es decir, utilizando las actitudes y las funciones contrapuestas, no nos permitió obtener tampoco ninguna relación significativa. Sin embargo, en un análisis descriptivo de los datos obtenidos con respecto a la preferencia individual por determinadas escalas, principalmente las escalas de Juicio y Percepción (actitud hacia el mundo exterior), se encontraron algunas diferencias significativas. Por ejemplo, el *nivel de vida de los administradores* es un factor que, en la decisión de importancia relativa, es considerado con distinta importancia por los auditores que tienden a utilizar más el juicio y los que utilizan la percepción. Así, los auditores en los que predomina su actitud externa *Juicio* valoran con puntuaciones más bajas la importancia del *nivel de vida de los administradores*, mientras que por el contrario aquellos auditores en los que predomina la *Percepción* otorgan más importancia a esta característica. Igualmente, al considerar la importancia del factor "*la centralización o descentralización de las decisiones*", ocurre exactamente lo mismo. Los auditores con predominio *Juicio* (J) no estiman importante esta consideración en sus decisiones, mientras que la valoración de la misma en los auditores de predominio *Percepción* (P) es importante. Además, los auditores que basan sus decisiones en la percepción del mundo exterior tienden también a valorar como importante *la familiaridad con las transacciones del cliente*.

Utilizando los dos tipos psicológicos predominantes, los auditores ESTJ e ISTJ, no encontramos diferencias en la investigación en función de los mismos, aunque aumentan los valores de correlación que aparecen como significativos en la muestra global (tablas 7, 8 y 9).

No encontramos ninguna relación significativa entre los factores cualitativos o cuantitativos determinantes del juicio profesional sobre los niveles de importancia relativa y las características demográficas del auditor. Por el contrario, existen algunas relaciones significativas con las características profesionales. Así, encontramos una relación directa entre la experiencia, medida por el número de años trabajados en la Auditoría de Cuentas Anuales, y la consideración como importante del *nivel de conocimientos del Departamento de Administración* (0,302, $p \leq 0,039$).

Por otra parte, en lo que corresponde a la forma de desarrollo de la profesión, los sujetos que ejercen su actividad como auditores independientes valoran la *centralización o descentralización en la toma de decisiones y el nivel de conocimientos del departamento de administración* (0,444; $p \leq 0,002$) como importantes, mientras que aquellos auditores que desarrollan su actividad por cuenta ajena tienden a valorar estos mismos factores como poco importantes (-0,386; $p \leq 0,007$). Destaca también una tendencia de los auditores que desarrollan su trabajo por cuenta ajena a no valorar como importante *la rotación de los puestos directivos*.

Asimismo, destacamos las relaciones significativas inversas entre el número de firmas auditadas y la valoración de los factores “*Ostentación de las oficinas*” (-0,386; $p \leq 0,011$), “*Ambiente de trabajo*” (-0,304; $p \leq 0,038$) y la “*Organización de los almacenes del cliente*” (-0,315; $p \leq 0,031$).

Si relacionamos variables de personalidad con variables de comportamiento ético, nos encontramos con una tendencia a valorar como poco importante el ítem relativo a la *Prudencia* por parte de los sujetos con predominio de actitud exterior *Juicio*, y a valorarlo como muy importante por parte de los sujetos con predominio de actitud de *Percepción*. Respecto a la *Razonabilidad*, como variable ética, nos encontramos también con la misma diferencia en cuanto a la importancia del mismo. Pero en este caso entre los auditores en los que predomina la función de toma de decisiones *Pensamiento* (T), que consideran que dicho factor es importante, y aquellos en los que predomina la función *Sentimiento* (F), que tienden a considerar dicho factor como poco importante.

Es significativa la relación entre la forma de ejercicio de la actividad de los auditores y la importancia que adjudican a los distintos valores considerados de comporta-

Tabla 7
Relaciones significativas del estudio general

Variable	Variable	Relación	“r”	Probabilidad de error
Experiencia	Conocimientos del dpto. de Administración	Directa	0,302	0,039
Auditor independiente	Conocimientos del dpto. de Administración	Directa	0,444	0,002
Auditor independiente	Justicia	Directa	0,409	0,004
Auditor independiente	Moralidad	Directa	0,386	0,007
Auditor independiente	Rectitud	Directa	0,346	0,017
Auditor independiente	Lealtad profesional	Directa	0,411	0,004
Por cuenta ajena	Conocimientos del dpto. de Administración	Inversa	-0,386	0,007
Por cuenta ajena	Justicia	Inversa	-0,377	0,009
Por cuenta ajena	Moralidad	Inversa	-0,522	0,00017
Por cuenta ajena	Rectitud	Inversa	-0,639	0,000001
Número de firmas	Ostentación de Oficinas	Inversa	-0,368	0,011
Número de firmas	Ambiente de trabajo	Inversa	-0,304	0,038
Número de firmas	Organización de los almacenes	Inversa	-0,315	0,031

Tabla 8
Correlaciones significativas del estudio de los auditores tipo "ESTJ"

Variable	Variable	Relación	"r"	Probabilidad de error
Auditor independiente	Rectitud	Directa	0,617	0,019
Auditor independiente	Lealtad profesional	Directa	0,549	0,042
Por cuenta ajena	Moralidad	Inversa	-0,610	0,020
Por cuenta ajena	Rectitud	Inversa	-0,693	0,006
Por cuenta ajena	Prudencia	Directa	0,590	0,026
Por cuenta ajena	Lealtad Profesional	Inversa	-0,677	0,008

Tabla 9
Correlaciones significativas del estudio de los auditores tipo "ISTJ"

Variable	Variable	Relación	"r"	Probabilidad de error
Auditor independiente	Centralización de Decisiones	Directa	0,720	0,008
Auditor independiente	Organización de almacenes	Directa	0,655	0,021
Auditor independiente	Conocimientos del dpto de Administración	Directa	0,728	0,007
Auditor independiente	Moralidad	Directa	0,661	0,019
Socio de una firma	Rotación de puestos directivos	Inversa	-0,622	0,031
Por cuenta ajena	Justicia	Inversa	-0,603	0,038
Nº de firmas auditadas	Nivel de vida de los administradores	Inversa	-0,687	0,014
Nº de firmas auditadas	Rotación puestos directivos	Inversa	-0,810	0,001
Nº de firmas auditadas	Ostentación de oficinas	Inversa	-0,805	0,002
Nº de firmas auditadas	Ambiente de trabajo	Inversa	-0,778	0,003
Nº de firmas auditadas	Organización de almacenes	Inversa	-0,674	0,016

miento ético. Resaltamos la relación significativa directa del auditor que ejerce como independiente en la valoración como importante de la Justicia (0,409; $p \leq 0,004$), Moralidad (0,386; $p \leq 0,007$), Rectitud (0,346; $p \leq 0,017$) y Lealtad profesional (0,411; $p \leq 0,004$), en su comportamiento en la toma de decisiones. Por el contrario, encontramos una relación inversa significativa en aquellos auditores que ejercen su actividad por cuenta ajena. Así, respecto a los factores éticos de Justicia (-0,377; $p \leq 0,009$), Moralidad (-0,522; $p \leq 0,00017$) y Rectitud (-0,639; $p \leq 0,000001$).

7. CONCLUSIONES

La Auditoría proporciona unas condiciones óptimas para el estudio de los juicios y la toma de decisiones humanas:

– Por un lado, los auditores formulan una gran cantidad de juicios en el desarrollo del proceso de Auditoría, y la calidad del producto final, es decir, la opinión emitida, se ve fuertemente afectada por la calidad de tales juicios.

– Por otro lado, mejorar la calidad del juicio profesional en Auditoría es incluso más importante. El interés por llegar a automatizar algunos aspectos de las tareas de Auditoría requiere llevar a cabo una valoración minuciosa del papel que debería desarrollar el auditor en el proceso de Auditoría.

En esta investigación utilizamos la valoración del umbral de importancia relativa, por ser ésta una decisión que refleja, en mayor medida, la importancia que adquiere el juicio profesional del auditor en el proceso de Auditoría.

De los resultados obtenidos, concluimos lo siguiente:

1. Que no encontramos ninguna relación significativa entre el perfil de personalidad del auditor –medido a través del MBTI– y los factores cuantitativos y cualitativos que éste utiliza en la valoración del umbral de importancia relativa, ni tampoco encontramos relación significativa entre las actitudes y funciones que valora el MBTI y la preferencia en las señales informativas del auditor.

2. Hemos obtenido evidencia suficiente para manifestar la existencia de un perfil psicológico que predomina en la población de auditores de cuentas en España. Este perfil se corresponde con una preferencia en el uso de la función *Sensación* en la búsqueda de información y de *Pensamiento* como proceso elegido para llegar a una decisión (tipo XSTJ).

3. Que encontramos una relación significativa entre la experiencia –medida a través del número de años en la profesión– y la preferencia del factor “*nivel de conocimientos del departamento de administración del cliente*” en la investigación realizada.

4. Que encontramos una relación entre la forma de ejercicio de la actividad y la preferencia de señales informativas. De esta forma, los auditores que desarrollan su actividad como independientes valoran más la “*centralización o descentralización en la toma de decisiones*” y “*el nivel de conocimientos del departamento de administración del cliente*”, mientras que aquellos que ejercen por cuenta ajena los consideran poco importantes. Destaca también la valoración como poco importante en éstos últimos de “*la rotación de puestos directivos*”.

5. En el mismo sentido, no encontramos relación significativa entre el género y las señales de información identificadas como importantes.

6. Los resultados obtenidos permiten afirmar que existen elementos como *Patrimonio Neto*, *Tendencia en los Ingresos Netos* y *Tamaño del cliente* –medido a través del tamaño de sus activos– que tienen una preferencia sobre el resultado de las actividades ordinarias en el juicio del auditor.

7. Los resultados alcanzados nos permiten concluir que existe una tendencia a valorar como muy poco importante la “prudencia” por parte de los auditores con predominio en su actitud de decisión *Juicio*, y a valorarlo como muy importante en aquellos auditores con una actitud de decisión *Percepción*. En relación con las funciones básicas utilizadas para llegar a una decisión, destacamos el hecho de que aquellos auditores en los que predomina el Pensamiento consideran importante la “razonabilidad” como factor ético, por el contrario este mismo es estimado poco importante por aquellos auditores con predominio del “Sentimiento”.

8. Además, encontramos que el género es un factor importante en la explicación de la utilización de distintos valores en el proceso de decisiones éticas.

9. Podemos afirmar que la forma de ejercicio de la actividad tiene una relación significativa con los valores éticos ponderados en la toma de decisiones. Los auditores que ejercen su actividad por cuenta ajena valoran como muy poco importantes la “Moralidad”, la “Rectitud” y la “Justicia”; por el contrario, la “Moralidad”, la “Rectitud” y la “Lealtad Profesional” son considerados muy importantes por aquellos auditores que desarrollan su actividad de forma independiente.

BIBLIOGRAFÍA

- AMELANG, A. y BARTUSSEK, D. (1986): *Psicología diferencial e investigación de la personalidad*, Herder, Barcelona.
- AMÓN, J. (1990): *Estadística para Psicólogos. Estadística Descriptiva* (12ª Edición), Pirámide, Madrid.
- ASHTON, R. H. (1982): *Human information processing in accounting*, Studies in Accounting Research No. 17, Sarasota, American Accounting Association.
- BARBERO GARCÍA, M. I. (1996): *Psicometría II. Métodos de Elaboración de Escalas*, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.
- BLAYLOCK, B. K. y REES, L. P. (1984): “Cognitive Style and the Usefulness of Information”, *Decision Sciences*, Vol.15, p.74-91.
- BONNER, S. E. (1990): “Experience Effects in Auditing: The Role of Task-Specific Knowledge”, *The Accounting Review*, Vol.65, No.1, p 72-92.
- _____ y PENNINGTON, N. (1991): “Cognitive Processes and Knowledge as Determinants of Auditor Expertise”, *Journal of Accounting Literature*, Vol. 10, p. 1-50.
- BRIGGS MYERS, I. (1992): *Introducción a los tipos. Una descripción de la teoría y aplicaciones del MBTI*, TEA ediciones, Madrid.
- _____ y McCAULEY, M. H. (1985): *Manual : A Guide to the Development and Use of the Myers-Briggs Type Indicator*, Consulting Psychologists Press, Inc. Palo Alto California, USA. Adaptación española 1995 por TEA Ediciones, S.A. Madrid.

- CARBAJAL TORRE, J. (1995): *Importancia Relativa y Riesgo de Auditoría*, Instituto de Auditores -Censores Jurados de Cuentas de España, Madrid.
- CARLSON, J. G. (1985): "Recent Assessment of the Myers -Briggs Type Indicator", *Journal of Personality Assessment*, Vol.49, p.356-365.
- CARPENTER, B. W., DIRSMITH, M. W. y GUPTA, P. P. (1994): "Materiality Judgments and Audit Firm Culture: Social-Behavioral and Political Perspectives" *Accounting, Organizations and Society*, V.19, No.v 4/5 p. 355-380.
- CASTRILLO, L., CALDERÓN, E., GARCÍA, M., ORTIZ, J. y PÉREZ, M. J. (1995): "Análisis Multivariante del Comportamiento Ético de los Auditores Españoles", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 24, No. 84, p. 667-696.
- CHENHALL, R. y MORRIS, D. (1991): "The Effect of Cognitive Style and Sponsorship Bias on the Treatment of Opportunity Cost in Resource Allocation Decisions", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 16, p.27-46.
- DEFLEISE, P., JAENIKE, H., SULLIVAN, J. y GNOSPÉLIUS R. (1991): *Auditoría Montgomery* (2ª Edición en castellano), Limusa, Mexico.
- DESCOUZIS, D. (1989): "Psychological types of tax preparers", *Journal of Psychological Type*, Vol.17, p.27-46.
- ELLIOT, R., (1981): "Audit Materiality and Myth" DR Scott Memorial *Lectures in Accountancy*, Vol.11, p. 39-48.
- _____ (1995): "The Future of Assurance Services: Implications for Academia", *Accounting Horizons*, Vol. 9, No. 4, p. 109-127.
- ESTES, R. y REAMES, D. D. (1988): "Effects of Personal Characteristics on Materiality Decisions: A Multivariate Analysis", *Accounting and Business Research*. Vol.18, p. 291-296.
- FELIX, W. L. y KINNEY, W. R. (1982): "Research in the Auditor's Opinion Formulation Process: State of the Art", *The Accounting Review*, Vol.57, No.2, p. 245-271.
- FERNÁNDEZ-BALLESTEROS, R. (1996): *Introducción a la evaluación Psicológica II*, Pirámide, Madrid.
- GIBBINS, M. y JAMAL, K. (1993): "Problem-Centred Research and Knowledge-Based Theory in the Professional Accounting Setting", *Accounting, Organizations and Society*, Vol.18, No.5, p.451-466.
- _____ y MASON, A. (1988): *Professional Judgment in Financial Reporting*. Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA).
- HENDERSON, J. C. y NUTT, P. C. (1980): "The Influence of Decision Style on Decision Making Behavior", *Management Science*, Vol.26 No.4, p. 371-386.
- HOGARTH, R. M. (1991): "A Perspective on Cognitive Research in Accounting", *The Accounting Review*, Vol.66, No.2, p. 277-290.
- JACOBY, P. (1981): "Psychological Types and Career Success in the Accounting Profession", *Research in Psychological Type*, Vol. 4, p.24-37.
- JOYCE, E. J. y LIBBY, R. (1982): "Behavioral Studies of Audit Decision Making", *Journal of Accounting Literature*, Vol.2, p.103-123.
- JUNG, C. G. (1921/1971): *Tipos Psicológicos*. Tomos I y II. Edhasa, Barcelona.
- KNECHEL, W. R. (1998): *Auditing. Text and Cases*, South-Western College Publishing, International Thomson Publishing Company, Cincinnati (Ohio).
- KROGSTAD, J. L., ETTENSON, R. T. y SHANTEAU, J. (1984): "Context and Experience in Auditors' Materiality Judgments", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.4, No.1, p.54-73.
- LARKIN, J. M. (2000): "The Ability of Internal Auditors to Identify Ethical Dilemmas", *Journal of Business Ethics*, Vol.23, p.401-409.
- MALLO, F. (1985): *Análisis de Componentes Principales y Técnicas Factoriales Relacionadas*. Universidad de León. León.
- MAYPER, A. G., DOUCET, M. S. y WARREN, C. S. (1989): "Auditor's materiality judgments of internal accounting control weaknesses", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.9, No.1, p.72-86.

- MESSIER, W. F. (1983): "The Effect of Experience and Firm Type on Materiality/Disclosure Judgments", *Journal of Accounting Research*, Vol.21, p. 611-618.
- _____ (1997): *Auditing. A sistematic approach*, McGraw-Hill, New York.
- MOCK, T. J. y WRIGHT, A. M. (1999): "Are Audit Program Plans Risk -Adjusted?", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol.18, p. 55-74.
- MORALES DOMÍNGUEZ, J. F. (1990): Metodología y Teoría de la Psicología (6ª ed), *Características Generales de los Métodos Correlacionales*, En J. F. Morales (coord) Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.
- NUTT, P. C. (1990): "Strategic Decisions Made by Top Executives and Middle Managers with Data and Process Dominant Styles", *Journal of Management Studies* Vol.27, No.2, p. 173-194.
- OTTE, P. (1984): "Do CPAs have a Unique Personality: Are Certain Personality Types Found More Frequently in our Profession?", *The Michigan CPA*, p.29-36.
- PANY, K. y WHEELER, S. (1989): "Materiality: An Inter-Industry Comparison of the Magnitudes and Stabilities of Various Quantitative Measures", *Accounting Horizons*, Vol.3, p.71-78.
- PANY, K. y WHITTINGTON, O. (1991): *Auditing*, Irwing INC, USA.
- PERVIN, L. A. (1998): *La Ciencia de la Personalidad*. McGraw -Hill Interamericana de España, S.A.U. Madrid.
- PINCUS, K. V. (1990): "Auditor Individual Differences and Fairness of Presentation Judgments", *Auditing: A Journal of Practice and Theory*, Vol.9, No.3, p. 150-166.
- PINILLOS, J. L. (1979): *Principios de Psicología*. (7ª Ed). Alianza Universidad, Madrid.
- PLIENER, M. A. (1998): "Personality and the Use of Accounting Information in the Public Sector", *BAA Annual Conference*, Manchester, april 1998.
- ROBERTS, R. W. y DWYER, P. D. (1998): "An Analysis of Materiality and Reasonable Assurance: Professional Mystification and Paternalism in Auditing", *Journal of Business Ethics*, Vol. 17, No.5, p. 569-578.
- RODGERS, W. y HOUSEL, T. J. (1987): "The Effects of Information and Cognitive Processes on Decision Making", *Accounting and Business Research*, Vol.18, No.69, p.67-74.
- RUBLE, T. L. y COSIER, R. A. (1990): "Effects of Cognitive Styles and Decision Setting on Performance", *Organizational Behavior and Human Decision Processes* Vol.46, p.283-295.
- RUEGGER, D. y KING, E. W. (1992): "A Study of the Effect of Age and Gender upon Student Business Ethics", *Journal of Business Ethics*, Vol. 11, p. 179-182.
- SCHLOEMER, P. y SCHLOEMER, M. (1997): "The Personality Types and Preferences of CPA Firm Professionals: An Analysis of Changes in the Profession", *Accounting Horizons*, Vol.11, p. 24-39.
- SHACKLETON, V. (1980): "The Accountant Stereotype: Myth or Reality?", *Accountancy*, p.122-123.
- SIERRA MOLINA, G. y ORTA PÉREZ, M. (1996): *Teoría de la Auditoría Financiera*. Ed. McGraw -Hill. Madrid.
- _____ y _____ (1997): "Una responsabilidad básica del auditor: El control de calidad de la Auditoría". *Revista de Contabilidad*, Vol.0, No. 0, p.185-227.
- _____ ; SANTA MARÍA PÉREZ, M. y ORTA PÉREZ, M. (2001): "El dilema ético: factores determinantes del comportamiento del auditor", *Actualidad Financiera*, No.7, p. 47-59.
- SOLOMON, I. y SHIELDS, M. D. (1995): *Judgment and decision-making research in accounting and auditing*, "Judgment and decision-making research in auditing", Ashton, R.H. y Ashton, A.H. (Editores), Cambridge series on judgment and decision-making.
- URIEL JIMENEZ, E. (1995): *Análisis de datos. Series temporales y análisis multivariante*, C (Col. Plan Nuevo), Valencia.
- WEBER, R. (1978): "Auditor Decision Making on Overall System Reliability: Accuracy, Consensus, and the Usefulness of a Simulation Decision Aid", *Journal of Accounting Research*, Vol.16, No.2, p.368-388.
- WHEELER, P. (2001): "The Myers-Briggs Type Indicator and Applications to Accounting Education and Research", *Issues in Accounting Education*, Vol.16, No.1, p. 125-150.