T

odavía a muchos les acompaña la idea de la exactitud de la información financiera. De la misma manera, más de uno aún cree que el tratamiento de los hechos económicos es idéntico entre las diferentes empresas. Esta visión aritmética de la contabilidad está muy lejos de su realidad actual.

La información financiera es un producto afectado por las circunstancias que rodean a sus preparadores. Habría que empezar por aludir a su integridad. Los tramposos son bien dados a esconder situaciones. Todos los días vemos como muchísimos comerciantes de ventas al detal no facturan todas sus operaciones. Cual dominó, a partir de allí se alteran los demás elementos de los reportes. También habría que citar los objetivos reales de los preparadores. Los que se preocupan principalmente por la justificación de sus denuncios tributarios, se apegan al texto de la legislación impositiva, dejando de aplicar reglas propiamente contables. Los conocimientos de los preparadores determinan sus procesos. Los que tienen un pobre saber tienden a ser mecánicos. Lejos están de cuanta situación requiere de análisis y decisiones. Así podríamos seguir enumerando circunstancias y resaltando cómo ellas tienen efecto en la información.

La personalidad y demás características del administrador principal (gerente) definen la orientación de las cuentas. En nuestras empresas familiares, que como se sabe son la mayoría en el país, el *pater familias* permanece al mando de la empresa largos períodos de tiempo. Los estados financieros guardan coherencia de un período a otro.

El cambio de gerencia tiene el carácter de hito. Los hay reemplazos previstos y repentinos. La investigación contable se ha ocupado del efecto del cambio de *CEO* sobre la información financiera. Véase, por ejemplo, el artículo de Ka Wai Choi, Xiaomeng Chen, Sue Wright y Hai Wu, titulado [*Analysts’ Forecasts Following Forced CEO Changes*](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/abac.12026/pdf) (Abacus, junio de 2014, volumen 50, número 2, páginas 146-173). Ellos señalaron: “(…) *Compared to a non-forced change of CEO, a forced CEO change is expected to be associated with more information uncertainty and increased complexity of forecasting. There are three properties of analysts’ earnings forecasts that could be affected in this environment: accuracy, dispersion, and bias. This paper examines differences between these properties for an 11-year sample (1999 to 2009) of Australian listed firms with analyst following. Using several data sources to carefully distinguish between forced and non-forced CEO changes, the results clearly show the negative impact of information uncertainty and forecasting complexity on properties of analysts’ forecasts*. (…)”

Enseña la sabiduría popular que *Escoba nueva barre bien*. Cuando un gerente asume el cargo luego de la remoción del precedente, suelen producirse ajustes significativos. Esto representa un gran reto para los respectivos auditores, sobre todo si ellos han estado vinculados de tiempo atrás. Los analistas deben obrar con cautela para no caer en las usuales exageraciones que rodean el cambio forzado de administrador.

*Hernando Bermúdez Gómez*