D

e acuerdo con el proyecto de [Marco Conceptual para la Información Financiera](http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/June%202015/ES_ED_Conceptual-Framework_MAY-2015.pdf) preparado por IASB “(…) *La información financiera tiene valor predictivo si puede utilizarse como un dato de entrada en los procesos empleados por usuarios para predecir resultados futuros. La información financiera no necesita ser una predicción o una previsión para tener valor predictivo. La información financiera con valor predictivo es empleada por los usuarios para llevar a cabo sus propias predicciones.* (…)”. Las decisiones que adoptan los usuarios de los estados financieros necesariamente tienen efecto sobre el futuro. Por ello el valor predictivo de la información es importante para ellos.

Con frecuencia el valor predictivo de la información es el resultado del análisis de los datos de varios ejercicios anteriores, no solamente del estudio del comportamiento en el período inmediatamente anterior.

Sean McCartney y John Stittle, tal como lo indican en su artículo [*Accounting for producer needs:The case of Britain’s rail infrastructure*](http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0155998215000113) (Accounting Forum, volumen 39, 2015, páginas 109 a 120), extendieron sus análisis por el período comprendido entre 1992 a 2004. A lo largo de estos 12 años, la empresa estudiada pasó de ser estatal, a ser una sociedad inscrita en bolsa y, finalmente, se organizó como una entidad ‘*not-for-dividend*’. El principal hallazgo de McCartney y Stittle, expuesto desde el resumen del artículo, radica en que “(…) *At each stage the accounting treatment of the infrastructure assets has been subject to major manipulation to suit the needs and convenience of the industry’s management –not the users.* (…)”. Como ellos mismos lo destacan, “(…) *A different perspective is offered by the Positive Accounting Theory (PAT) associated with Watts and Zimmerman (1986) who argue that the ‘various parties’ involved in selecting accounting policies or procedures do so as ‘to maximise their own welfare (i.e. their expected utility)’ (p. 3). Two situations highlighted by Watts and Zimmerman are particularly pertinent to the subject of this paper: (1) where management remuneration is dependent on accounting numbers (e.g. earnings), managers will choose policies that enhance current reported earnings; and (2) conversely, where a firm is politically sensitive or its prices are regulated, managers will adopt income-decreasing policies to avoid political interference or to justify price increases (pp. 208–10; 231–3; 235)*. (…)”

El sesgo introducido a la información para satisfacer los intereses de los administradores, disminuye en forma significativa su valor predictivo. Es difícil que los usuarios adviertan tales inclinaciones examinando solamente un juego de estados financieros comparados.

Nosotros nos preguntamos sobre los informes o dictámenes de los auditores. ¿Destacaron los criterios reales que determinaron la selección de políticas contables? No todo lo legal es lícito. En la realidad a los contadores les basta la legalidad y no se involucran con la licitud, aunque ello no convenga a los usuarios.

*Hernando Bermúdez Gómez*