C

omo se recordará, una cualidad de la información financiera es su valor predictivo. Según el marco de conceptos adoptado por IASB, “*CC8 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*.”

Podemos decir que todos los usuarios de la información están interesados en saber si una empresa seguirá funcionando normalmente. Por lo tanto, es de esperar que los preparadores acudan a proyecciones para ganar ideas sobre los posibles comportamientos futuros.

El artículo [Effect of IFRS adoption on financial reporting quality: Evidence from bankruptcy prediction](http://www.emeraldinsight.com/doi/abs/10.1108/ARJ-03-2014-0029) (Bodle, Kerry Anne, Cybinski, Patti J., Monem, Reza, Accounting Research Journal; Bingley29.3 (2016): 292-312.) nos enseña una manera de analizar el valor predictivo de la información. En el caso concreto se trató de establecer si las IFRS eran mejores que las precedentes normas australianas. Se lee en el resumen: “(…) *This paper finds that, under IFRS, Altman's (1968) model consistently predicts bankruptcy for bankrupt firms more accurately than under AGAAP for all of the five years prior to bankruptcy. This greater prediction accuracy emanates from smaller values of the inputs to Altman's model due to conservative accounting rules for intangibles under IFRS. However, this greater accuracy in bankruptcy prediction comes with larger Type II errors for healthy firms. Overall, the results provide evidence that the switch from AGAAP to IFRS improves the quality of information contained in the financial statements for predicting bankruptcy.* (…)”. Ahora bien: “(…) *As reported in Table IV, the Type II errors are much larger than the Type I errors and whenever the Type I error decreases, the Type II error increases. Thus, there is always a trade-off between Type I and Type II errors, and many authors hold that a Type I error (misclassifying a bankrupt firm) is more costly than a Type II error (misclassifying a non-bankrupt firm) (White et al. , 1997; Altman et al. , 1977). This is also consistent with evidence in the literature that large proportions of misclassification will occur if failure prediction models contain variables that are affected by creative accounting (Sharma, 1999, p. 72). The large Type II errors are signalling that the non-bankrupt firms in the sample were perhaps not very healthy financially. In fact, Altman (1968) finds that an additional sample of non-bankrupt but financially troubled firms gave a Type II error of 21 per cent, up from 3 per cent in his original sample.* (…)”

La gran mayoría de los colombianos vemos la información contable como un recuento histórico y no sabemos cómo aprovechar los datos para tratar de hacer proyecciones. De esta manera desperdiciamos parte de su valor. En contraste, los estructuradores de negocios son hábiles presentando posibles escenarios futuros. Tenemos que aprender.

*Hernando Bermúdez Gómez*