S

egún Ranjan Dasgupta en su artículo *Behavioral Implications of Risk-Return Associations: An Application of Prospect Theory on CNX NIFTY Companies* (Australasian Accounting Business & Finance Journal. 2017, Vol. 11 Issue 3, p103-126. 25p.): “(…) *This study is based on Bowman’s (1980; 1982) risk-return paradox. According to his findings efficient corporate managers can increase return (represented by ROA and ROE here) and reduce risk simultaneously. So, this is against the normal risk-return positive correlation concept. However, in light of the behavioural decisions of those corporate managers in regard to their risk-attitudes, a target return level or reference point is needed. This study has used the reference point in light of the Prospect Theory framework of Kahneman and Tversky (1979). It is hypothesized that firms and their managers above the target return level (i.e., the reference point, represented by group median returns) are risk-averse and they are risk-seeking when their companies are below that reference point.* (…)”

Todos sabemos que hay seres humanos a los que no les gusta arriesgar. Al mismo tiempo hay otros que apuestan a todo, con la creencia convertida en seguridad que siempre van a acertar. Muchos son de la opinión según la cual hay que exponer a exigentes metas y a muy atractivos premios a los ejecutivos, porque así se esforzarán mucho y obtendrán mejores resultados que sin tales presiones. Todo extremo parece no ser adecuado.

Los estudios de Dasgupta “(…) *uses rates of return on assets and equity and the capital*

*ratios of fifty CNX NIFTY companies over the period 2009-2013* (…)”. Según ellos uno es el comportamiento mientras se lucha por llegar a la meta y otro a partir del logro del objetivo. Parece que si se alcanza lo perseguido lo mejor es dejar de arriesgar.

Cuando una persona considera una meta poco exigente, no hace mayor esfuerzo ya que considera que con poca actividad la superará. Cuando la meta es muy alta, el desánimo puede penetrar en la conciencia de los equipos y hacerles desistir de sacrificarse, pues ni aun así tendrían éxito. Un punto intermedio puede producir la actitud deseada: un esfuerzo dirigido a apoderarse de un logro que se considera factible.

Con tantas personas pensando que el éxito empresarial solo tiene que ver con la utilidad, nos encontramos con equipos deseosos de ganancias fáciles. Piensan que lo mejor es dejar los trabajos exigentes y de poca rentabilidad a otros, mientras ellos se dedican a descremar el mercado.

La contaduría pública en cuanto tiene que ver con la preparación o el aseguramiento de información es riesgosa. Se puede ganar mucho pero también perder por causa de las equivocaciones que hubieran podido evitarse. Por lo tanto, ella no puede ejercerse sino en contextos de alta calidad, que asegure en forma sostenida una alta exigencia y una rápida reacción sobre cualquier amenaza de incumplimiento. Hay que saber en dónde se pone la medida, cosa que parece no sabemos hacer en Colombia.

*Hernando Bermúdez Gómez*