T

al como se lee en la Revista Española de Financiación y Contabilidad, Volume 47, 2018 - Issue 1, Susana Callao y José Ignacio Jarne, en su artículo [Los pronósticos de los analistas como incentivo a la manipulación del resultado](https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/02102412.2017.1371977?journalCode=refc20), considerando que “(…) *La literatura sobre earnings management ha dedicado especial atención al estudio de las motivaciones para llevar a cabo prácticas manipuladoras por parte de las empresas. Healey y Wahlen (1999) clasifican los incentivos para adoptar prácticas de earnings management en tres bloques: contractuales, políticos y gubernamentales y de valoración. ―Centrándonos en el ámbito de los incentivos de valoración, concretamente en los generados por la valoración continuada, cabe destacar los relacionados con los pronósticos de los analistas, que, como indican Larrán y Rees (1999), representan una aproximación a las expectativas que tiene el mercado sobre dichos resultados y, por tanto, sobre la empresa.* (…)”, decidieron “(…) *realizar el presente estudio, con el fin de contrastar si efectivamente en el mercado español las previsiones de los analistas constituyen un incentivo para la manipulación del resultado (al alza para alcanzarlos y/o a la baja para no sobrepasarlos en exceso). En España, a diferencia del mercado estadounidense, el mercado financiero está menos desarrollado (Degeorge, Ding, Jeanjean, & Stolowy, 2013), lo que hace que dicho mercado sea menos líquido, la reacción a la publicación de resultados sea más lenta, el seguimiento de las empresas por parte de los analistas sea menor, etc.* (…)”. Al final “(…) *Los resultados obtenidos evidencian que alcanzar el resultado pronosticado por los analistas constituye, para las empresas españolas cotizadas, un incentivo para manipular contablemente la cifra de resultados y dicho incentivo adquiere mayor relevancia conforme se acerca la publicación del resultado. Sin embargo, no obtenemos evidencia de que los gerentes tengan incentivo a manipular a la baja el resultado con el fin de no sobrepasar los pronósticos de los analistas y evitar así que posteriores previsiones resulten más difíciles de alcanzar.* (…)”

Nuevamente nos encontramos con la importancia de vigilar la conducta de los administradores, que, para hacerse a bonificaciones, mantener las condiciones para contratar con el Estado, dar la imagen de empresa muy eficiente, u otros objetivos similares, ordenan manipular la información contable. Se trata de estrategias concebidas para no ser detectadas por los auditores, que se mantienen en secreto entre unos pocos funcionarios. Paradójicamente, así como lo esperado sirve para determinar áreas a examinar cuando los resultados de éstas se apartan significativamente de la meta, también el logro o superación de lo esperado debe provocar análisis para verificar que se trata de victorias reales. Alguien diría: palo porque bogas y palo porque no bogas. Mientras la auditoría financiera permite comprobar si la contabilidad es sincera, el riesgo de colusión debe ser determinado por otros medios, como el conocimiento a fondo de los administradores.

*Hernando Bermúdez Gómez*