M

uchos textos sostienen que una diferencia entre la contabilidad financiera y la administrativa es que la información de la primera se difunde mientras la de la segunda circula únicamente al interior de la empresa. Vale la pena repensar este asunto. Según sostienen *Panagiotis I. Chronopoulos* & *Georgia Siougle* en su artículo [*The information content of management sales forecasts*](https://tandfonline.com/doi/abs/10.1080/16081625.2018.1456344) (Journal Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics Volume 26, 2019 - Issue 5, Pages 511-531 | Received 01 Sep 2017, Accepted 19 Mar 2018, Published online: 25 Apr 2018): “(…) *This study highlights that the voluntary sales forecasts, issued additional on the EPS forecasts, contain valuable information. We present a strong association between earnings quality and managers’ decision to issue a sales forecast. The utilization of sales forecasts in the accrual estimation procedure improves the estimation, by reducing the uncertainty apparent in the discretionary component of earnings. Investors can benefit in their stock returns prediction efforts by valuing the increment accrual component (Inc) as an instrument useful in the reduction of the uncertainty embedded in the reported accounting figures. Finally, managers due to the deeper knowledge of firm’s environment in order to obtain valuable sales forecasts, eventually become more accurate committing lower forecast errors. Robustness analysis enhances further our results, highlighting sales forecasts’ superiority. Additional analysis on the market reaction to a window of [−2, +2] days around the announcement of management guidance confirms sales forecasts’ incremental information content and highlights its recognition from investors*. (…)”

Existen varias empresas que no hacen proyecciones de ventas sino simples cálculos de aumento de los precios. Sabemos de muchas empresas en la cuales las proyecciones de ventas son estimadas sin mayor fundamento, que muchas veces expresan aspiraciones más que posibilidades. Conocemos administradores que presupuestan pequeños incrementos para que luego sea fácil superarlos y puedan solicitar aplausos por sus logros. En pocas empresas hemos visto a expertos hacer proyecciones técnicas, es decir, acudiendo a miles datos de fuentes creíbles y a varias herramientas estadísticas. Se trata de equipos que conocen muy bien la industria respectiva y la empresa particular para la que trabajan. La contabilidad administrativa es un gran aliado para planear incluso a largo plazo. Sin embargo, si una entidad solo produce información financiera, carecerá de muchos datos necesarios para hacer las cosas bien.

Conocemos personas que “leen” muy bien ciertos mercados. Es decir, de un dato derivan un hecho futuro con altísima probabilidad. Todas las actividades económicas tienen unas reglas de comportamiento que pueden ser usadas por quienes las conocen para hacer mejores predicciones. En especial para hacer ajustes a las planeaciones mientras el respectivo período está en curso. Los buenos contables dirigen las empresas por el camino seguro.

*Hernando Bermúdez Gómez*