U

no de los asuntos más importantes en la administración de empresas es determinar las decisiones que deben adoptar los dueños para mantener a los administradores ocupados en beneficiarlos, de modo que no persigan su propio interés y no incursionen en malos negocios. La dificultad suele ser mayor por la ausencia de relaciones personales que creen lazos de amistad, de lealtad, de integridad.

En nuestro medio, con muchos dueños administradores, el problema se plantea de otro modo: existe una fuerte tendencia a reducir los pagos de impuestos y, en general, a compartir los éxitos solamente con el personal que pertenece a la familia controlante.

Así las cosas, las decisiones financieras tienen que producir efecto sobre las conductas de los agentes y no solamente consecuencias sobre la rentabilidad de los recursos.

En el artículo de Tripathi, Vibha, publicado en Asia-Pacific Management Accounting Journal, 16753194, 2019, Vol. 14, Fascículo 2, titulado [*Agency theory, ownership structure and capital structure: an empirical investigation in the Indian automobile industry*](http://arionline.uitm.edu.my/ojs/index.php/APMAJ/article/view/766), se lee: “(…) *A positive relationship shows postulates of agency costs. Two important conclusions can be derived from this relationship. In order to restrain the managers from using free cash flows in negative projects, the promoters of the automobile firms opt for debt. Taking debt will not only result in the tax shield benefits but will also compel managers to increase the profitability thereby increasing the firm value and decrease the activities of manager’s engagement for personal perquisites. External monitoring from the debtholders puts a soft pressure on managers to perform well as debt brings in fixed financial obligations which will enforce the managers to take up only profitable projects. Positive relationship between capital structure and ownership structure also indicates the Signalling Theory (Ross, 1977). According to Ross, debt gains investors’ confidence in the company. It gives a signal to the markets that the firm is expecting positive cash flows in near future, as the principal and interest expenses on debt are a fixed contractual compulsion that a firm has to pay from its cash flows. Investors know that only firms with good prospects can afford to take on debt, they recognise debt issuance as good news and so bid up the firms shares.* (…)”

Este tipo de razonamientos escapa a las personas que no han estudiado economía y administración de empresas. Los problemas que se generan por la existencia de los agentes se ubican en el plano del comportamiento humano y se resuelven afectando dicho comportamiento. Por lo tanto, las ciencias de la conducta, como la sicología, son muy importantes para asumir estas situaciones. Es importante entender cómo las finanzas influyen en el comportamiento, en cuanto que plantean beneficios o sacrificios para los agentes y sus colaboradores. Los contadores deben ser competentes en este tipo de razonamientos.

*Hernando Bermúdez Gómez*