C

iertamente los estándares no son la única manera de preparar información sobre una empresa. Muchos profesionales como economistas, administradores, ingenieros, financieros, elaboran estados utilizando criterios que no están admitidos por los principios de contabilidad generalmente aceptados (en inglés GAAP). Ellos rechazan la contabilidad estandarizada achacándole imperfecciones. Por lo tanto, los contadores públicos deben tener una base científica fuerte para analizar esas posturas, admitir lo adecuado y rechazar lo que conlleve falsas representaciones. En el reciente artículo de Ahmed Abdel-Meguid, Jared N. Jennings, Kari Joseph Olsen & Mark T. Soliman, titulado [*The Impact of the CEO’s Personal Narcissism on Non-GAAP Earnings*](file:///C%3A%5CUsers%5Chdobe%5CDropbox%5CMi%20PC%20%28LAPTOP-SSPTUC37%29%5CDocuments%5Chbg%5Cborradorescontrapartida%5C10.2308%5CTAR-2017-0612), publicado por *The Accounting Review, American Accounting Association,* Vol. 96, No. 3, May 2021, pp. 1–25, se concluye: “*Our study provides evidence on how CEO narcissism can influence how managers define non-GAAP earnings. The non-GAAP earnings setting provides a powerful test of narcissistic behavior by executives. Managers have flexibility and discretion on what GAAP expenses are excluded from non-GAAP earnings. This discretion in the non-GAAP earnings setting, along with the ability to influence others’ opinions, lends itself to possible managerial opportunism. Our results show that narcissistic CEOs, in particular, are more prone to exclude income-decreasing items from non-GAAP earnings to shape how their company is viewed. Narcissistic CEOs have an unremitting need for self-enhancement, and the non-GAAP earnings settings affords them such an opportunity. Our results also suggest that more narcissistic CEOs are more likely to exclude a higher magnitude of income-decreasing items from non-GAAP earnings. Furthermore, our results suggest that the exclusions from non-GAAP earnings made by more narcissistic CEOs are more persistent, which suggests that they are lower-quality. Regulators and investors are concerned with managers using non-GAAP exclusions opportunistically. Our findings aid investors and regulators in identifying which firms have a higher likelihood of using non-GAAP exclusions to improve the appearance of their firms’ performance. Our findings demonstrate the meaningful effect that individual executives can have on firms’ strategic and accounting-related outcomes and choices.* (…)”

Los problemas derivados de la agencia no se limitan a la posible falta de integridad del mandatario, en su beneficio propio o en el de terceros. Comprenden la necesidad que tenemos las personas de ser aplaudidas cuando rendimos cuentas, que expresa toda una cultura, en la que para censurar primero hay que echar incienso. No nos hemos educado de manera que seamos objetivos, neutrales, justos, expresando las fortalezas y las debilidades de las personas. El que trata de hacerlo sencillamente no es escuchado porque las autoridades no los invitan a las reuniones, con dificultad les otorgan la palabra, hacen eco de las alabanzas y pasan por alto o rápidamente por las debilidades y con presteza le otorgan la voz a un seguro fan. El narcisismo es real.

*Hernando Bermúdez Gómez*