E

n la revista *European Accounting Review*, Volume 30, 2021 - Issue 5: 2020 European Accounting Review Annual Conference, se publicó el artículo [The Effect of Cost Stickiness on Peer-Based Valuation Models](file:///C%3A%5CUsers%5Chdobe%5CDropbox%5CMi%20PC%20%28LAPTOP-SSPTUC37%29%5CDocuments%5Chbg%5Cborradorescontrapartida%5C10.1080%5C09638180.2021.1976662), escrito por Niklas Kreilkamp,Sophie Teichmann &Arnt Wöhrmann, que se antecede del siguiente resumen: “*We investigate how asymmetric cost behavior (also termed cost stickiness) affects peer-based valuation models. Using a sample of U.S. firms for the period 2000–2016, we provide evidence that the higher the degree of a target firm`s level of cost stickiness vis-à-vis its peer group, the greater is the peer-based underestimation of the firm’s market value (downward peer-based valuation bias). Furthermore, we show that the underestimation of firm value is weaker for firms exhibiting potential for agency issues. Overall, our findings suggest the following: First, using information on cost management strategies reduces the downward peer-based valuation bias. Second, investors partially understand and incorporate available information about cost stickiness into their evaluation of firm value, c.p. leading to deviations from the value estimates of the peer-based models. These models generally do not recognize information on cost stickiness as an input factor. Ultimately, the findings support the assumption that investors assess the likelihood that cost stickiness is either driven by economic or non-economic reasons and adapt their value estimate accordingly*.”

En la literatura básica se define el costo como la erogación que se relaciona de forma indudable con la producción de un bien o la prestación de un servicio. Hoy en día se aspira a la mayor flexibilidad de los costos, lo cual no siempre es posible. En más de una ocasión la medida de la materia prima, las propiedades planta o equipos, la mano de obra, no coincide con las que corresponden a los bienes o servicios vendidos.

La rigidez de los costos impone un umbral que la entidad debe rebasar. Este comportamiento mínimo no siempre es posible. Hacer operar el negocio puede ser una mala decisión. Seguramente esto solo lo entenderán las grandes empresas, como las dedicadas a la manufactura.

El artículo también alude a la capacidad de los inversionistas de captar las dificultades en materia de costos, computando esos datos en sus valoraciones. Esto es posible a partir de las revelaciones que forman parte de los estados financieros. En Colombia las revelaciones relacionadas con el estado de desempeño son exiguas. Muchas veces son desagregaciones sin explicar cómo es que en concreto se producen los respectivos bienes o servicios. Se trata de propiciar una concepción patrimonial más que una evaluación de la gestión y el desempeño.

Muchas empresas son parecidas, pero las hay diferentes. A veces esas diferencias tienen que ver con los costos. Estos pueden disminuir por virtud de la tecnología, es decir, por la aplicación del conocimiento científico a la realización de ciertas tareas. Se requiere de un mayor estudio del desempeño empresarial, sobre la base de casos concretos.

*Hernando Bermúdez Gómez*