E

n *The British Accounting Review* 54 (2022) 101057, en el artículo *Controlling shareholder share pledging and the cost of equity capital: Evidence from China*, escrito por Wei Liu & Gary Gang Tian, se lee: “*We propose and test the incentive view—that the margin call pressure and ownership-control discrepancy associated with insider share pledging increase investors’ perceived risk, and thus also the cost of equity capital, in an emerging market. Using a controlling shareholder share pledging sample for Chinese listed firms, we find that firms with share pledging have a cost of equity capital that is 23.7 basis points higher than firms without share pledging. Further, share pledging increases the cost of equity capital through the information risks and agency conflicts channels. Cross-sectional analyses show that share pledging has a stronger effect on the cost of equity capital in non-state-owned enterprises, firms without monitoring of multiple large shareholders, firms with controlling shareholders assuming the position of chairperson, and firms with a weak institutional environment. In addition, using the global financial crisis and the outbreak of the coronavirus (COVID-19) as quasi-natural experiments, we disentangle the potential confounding effect of firm fundamentals and show that share pledging is positively associated with the cost of equity capital. Overall, the results are consistent with our incentive view that share pledging increases the cost of equity capital in an emerging market.*” Las finanzas han avanzado hacia la evaluación de los riesgos. Si estos son altos se reflejan en el costo del capital, aumentándolo. Durante mucho tiempo se pensó que era necesario incentivar a los funcionarios para que estos se esforzaran en alcanzar o realizar las metas planteadas en los presupuestos. De esta manera muchos funcionarios lograron altas tasas de remuneración en cortos plazos. Sin embargo, pronto se advirtió que los sujetos que habían recibido promesas se esforzaron por hacer trampas para alcanzar lo que se deseaba. Entre otras cosas se empezó a hablar de la contabilidad creativa, entendida como la que inventa movimientos y resultados para dar una apariencia deseada, cuando la realidad era otra. Un incremento del costo de capital del 23.7 es significativo. ¿Pueden trasladarse todos los costos al precio de los productos? ¿Estarán dispuestos lo compradores a pagar esos precios? ¿Se está facilitando que los competidores ofrezcan los bienes o servicios más baratos? El asunto tiene la forma de una controversia porque, sin estímulos a las personas, faltarán los reconocimientos que todos desean, pero con ellos se les conduce hacia las trampas. El otorgamiento de incentivos tiene efectos que son correlativos con la gobernanza. Si en una empresa los premiados son los dueños – administradores, o si la supervisión de los ejecutivos es débil, los incentivos pueden tener efectos devastadores. En el Gobierno es inusual conceder premios. Esto produce un efecto contrario, porque a los funcionarios les dará lo mismo cumplir o no cumplir. Empezarán a buscar fuentes adicionales de ingresos y descuidarán sus obligaciones. La falta de incentivos hace muy fácil que se ofrezcan comisiones u otras formas de obtener beneficios para el particular.

*Hernando Bermúdez Gómez*