S

egún el resumen que antecede al artículo *O Impacto das Informações por Segmento na Acurácia de Previsão dos Analistas*, escrito por Fábio Pacheco Cosentino, Lucas Martins Dias Maragno & Odilanei Morais dos Santos, publicado por *Pensar Contábil*, Vol. 25 Fascículo 88 - set-dez 2023: “*This study analyzed the impact of the level of disclosure of information by segment on the forecast accuracy of analysts between the years 2017 and 2020. For this, information by segment was collected manually following the checklist based on the requirements of CPC 22 and systematized by Nunes et al. (2020). Then, the disclosure level of each company was measured for each year. Regarding the forecast variables of revenues and net profits by the analysts, the collection was carried out in the Refinitiv database. Statistical methods were used, such as: descriptive statistics, correlations and regressions – POLS longitudinal regression models. Descriptive statistics showed that, on average, analysts are less accurate in predicting net profits when compared to revenue forecasts. The results showed a negative relationship between the level of disclosure of information by segment and the revenue forecast error, that is, the amount of information disclosed contributes to greater forecasting accuracy by analysts when they estimate revenues. However, the same cannot be said for the accuracy of earnings forecast. It is worth mentioning that the control variable for the year 2020 showed a positive relationship with the revenue forecast error, which demonstrates that the pandemic reduced analysts’ forecast accuracy. This evidence expands the understanding of the importance of CPC 22 in the quality of financial reports and its impact on reducing revenue forecasting errors, consequently impacting the efficiency of the Brazilian capital market. Thus, it contributes to the capital market, in particular, to regulators, preparers and market analysts.*” Interesante saber que los analistas predicen mejor los ingresos que las utilidades y que la información por segmentos mejora la exactitud de la predicción de los ingresos. Precisamente la CPC 22 es la norma brasilera sobre información por segmentos. En Colombia observamos que varios aún no entienden dicho tipo de información y pocas veces la divulgan. Conocemos un caso muy interesante en materia de propiedad horizontal, donde una de ellas tiene 3 etapas y adoptó un sistema financiero descentralizado, Los contadores han asumido que cada etapa es un ente y no que son segmentos, que sería lo correcto. Obsérvese que las 3 etapas juntas hacen de la propiedad una gran empresa, mientras cada etapa puede verse como una empresa pequeña. Uno es el marco aplicable a la gran empresa y a sus segmentos y otro el marco de las pequeñas empresas. Los segmentos de operación son muy usuales tanto en las empresas de integraciones verticales como horizontales, entre las cuales puede haber o no un grupo empresarial. Una cosa es estimar ingresos de muchas fuentes sin conocer su aporte y otra poder reflexionar sobre cada segmento. Es claro que las empresas tienen distinta capacidad de influir en sus ingresos o sus egresos, lo que explica las dificultades para hacer predicciones.

*Hernando Bermúdez Gómez*