

Uno de los asuntos que debe ser ampliamente conocido por los contadores públicos es el que se trata bajo el conjunto denominado teoría de la agencia. Esta tiene varios componentes y múltiples relaciones con otras categorías teóricas. Uno de sus componentes es el llamado riesgo moral. La diferencia entre la información que tiene el agente respecto de la información que tiene el principal, hace posible que el agente actúe contra los intereses del principal sin que éste se dé cuenta.

En desarrollo del aprovechamiento indebido de la información privilegiada que tiene un agente (esto es, por ejemplo, un administrador de una sociedad comercial), algunos deciden alterar la información financiera. Entre otros motivos, pueden hacerlo para dar la apariencia de que se alcanzaron ciertos objetivos de los cuales dependen las remuneraciones del agente, o para ocultar un error que cometieron, o para beneficiar a un tercero con quien el agente tiene vínculos, o para apoderarse de ciertos recursos sin que el principal lo advierta.

Las pérdidas económicas sufridas por el principal, junto con el daño psicológico que se produce cuando se llega a conocer que se ha sido engañado, impulsan el desarrollo de varias estrategias para reducir los problemas de la agencia. Algunas acciones son temporalmente eficaces, otras son ineptas desde un principio. Rara vez se identifican conductas que siempre son exitosas en reducir las malas acciones de los agentes.

Ahora bien: muchísimas de las investigaciones sobre qué medidas son efectivas y cuáles no, se realizan analizando la información financiera, principalmente los estados financieros. Por ejemplo, Kareen E. Brown, en su artículo [Ex Ante Severance Agreements and Earnings Management](#) (Contemporary Accounting Research, ISSN-e 1911-3846, Vol. 32, Nº. 3, 2015, págs. 897-940), nos presenta las conclusiones a las que llegó identificando "(...) 4,642 firm-year observations from S&P 500 firms from 1992 to 2010, excluding first-year observations, of which 2,205 report severance agreements for CEOs in the LIVEDGAR database and in firms' proxy statements. (...)". Según se lee en este artículo "(...) I find evidence supporting the hypotheses that severance pay is associated with lower likelihood of AAERs. I also find that severance pay is related to accruals management to meet/beat analyst forecasts in the post-SOX era. The results are particularly interesting because most severance packages in the sample are tied to equity or bonus. Executives could increase their severance packages by successfully managing earnings to increase incentive pay. The results in this study, however, show just the opposite effect for our sample, which suggest that the fear of losing a lucrative severance package, and/or the insurance offered by such a package is associated with reduced earnings management. (...)".

Como queda puesto de ejemplo, la información contable puede ayudar a identificar estrategias de buen gobierno.

Hernando Bermúdez Gómez