

Según el resumen que de su artículo publicado por [The Journal of Theoretical Accounting Research](#); New Rochelle [Tomo 17, N.º 2](#), (Winter 2021): 116-142, titulado *Re-Examining The Role Of Accounting Information In Ceo Compensation Contracts: Evidence From Foreign And Domestic Income*, [Li, Zhaochu, PhD](#); [Lytvynenko, Iryna P](#) & [Philippoff, Karl S.](#) opinan: *"Prior literature shows that accounting-based performance measures are important in the design of CEO compensation contracts but that their role has declined over time. We re-examine the use of accounting information by considering foreign and domestic income separately, rather than total firm income that is used in earlier studies. We show that foreign income has a greater impact on CEO compensation than domestic income and, more importantly, this differential effect has increased over time. Specifically, the impact of a 1% increase in foreign income on CEO total compensation has increased by 76% between 1985 and 2018 while the impact of domestic income on CEO compensation has not changed significantly. This study not only provides evidence that foreign income has become increasingly important in CEO compensation contracts over time but also illustrates the need to look at accounting information component by component rather than exclusively in an aggregate form."*

Atar la compensación a los resultados ha sido una práctica de mucho tiempo, que simultáneamente logra incentivar a los agentes para que busquen alcanzar ciertas metas, y aumenta el riesgo de manipulación de la contabilidad para dar a entender que

los logros fueron mejores a lo que realmente se alcanzó. Sucede que las empresas están dispuestas a asumir riesgos porque les interesa más ganar. Ahora bien: hoy en día los criterios de estímulo no son tan generales como la utilidad del ejercicio o el aumento del patrimonio. Según los planes, normalmente estratégicos, para cada etapa se tienen objetivos particulares, como, por ejemplo, aumentar la venta de intangibles, las franquicias o disminuir los costos de financiación. Consecuentemente la compensación del principal se relaciona con las líneas que muestran los resultados correspondientes, dando la razón a los autores en cuanto hay que analizar la cuestión a nivel detallado.

La intención del legislador, expresada en el artículo 446 del [Código de Comercio](#), fue la de divulgar el detalle de la compensación de cada uno de los directivos de la sociedad. Sin embargo, las autoridades han permitido que se presenten cifras totales por todos los directivos o la suma de todos los pagos hechos a una misma persona. Como no entienden la importancia de las revelaciones se abstienen de exigir su cumplimiento. De tal manera que esos datos terminan siendo desconocidos por los terceros, quienes no pueden evaluar si la modalidad acordada actúa como un incentivo que destruya la fidelidad de la contabilidad. Hay que considerar que por lo normal el patrimonio equivale a una parte pequeña del activo, digamos el 30%. Luego la empresa está normalmente involucrando el interés de terceros que no tienen libre acceso.

*Hernando Bermúdez Gómez*