

Traducimos en forma libre parte de las conclusiones del artículo publicado por *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Volume 35 Issue 9, titulado *The language of profit warnings: a case of denial, defiance, desperation and defeat*, escrito por Victoria C. Edgar (University of Agder, Kristiansand, Norway), Niamh M. Brennan (Lochlan Quinn School of Business, University College Dublin, Dublin, Ireland) y Sean Bradley Power (TBS Business School, Toulouse, France): “(...) *En contraste, nuestra investigación sugiere que la retórica (logos, ethos y pathos) en las advertencias de ganancias favorece el logos en todo momento. El dominio de los logotipos crea una impresión de negocios como de costumbre, imitando las características de la comunicación rutinaria. Este dominio del logos sugiere que Carillion intenta justificar las advertencias de ganancias (grandes provisiones y rentabilidad inferior a la esperada) convenciendo a su audiencia (accionistas, clientes, público y medios de comunicación) utilizando hechos y cifras (apelaciones a la lógica) y justificando su desempeño utilizando la razón, como las acciones de gestión para abordar el desempeño (apelaciones a la razón) basadas en la retórica de la efectividad y la razonabilidad. Uno esperaría que Carillion usara el ethos para mejorar la credibilidad del pronóstico de advertencia de ganancias. Pero inicialmente, no lo hace, posiblemente porque la gerencia niega / desafía la situación. Es solo en la etapa de desesperación, con el precio de las acciones de Carillion que continúa cayendo, que Carillion comienza a usar el espíritu para mejorar la credibilidad al persuadir a las*

audiencias de que se puede confiar y respetar en la administración de Carillion. Pero es demasiado poco y demasiado tarde. La principal forma en que la gerencia trata de mejorar la credibilidad es aumentando las apelaciones a la honestidad. (...)”. Los empresarios, con la ayuda de sus contadores, abogados y otros asesores, incluyendo a veces a sus revisores fiscales, utilizan lenguajes poco transparentes, por medio de los cuales producen una imagen de normalidad, al tiempo que en forma velada dan a conocer señales de peligro. El común de los lectores de los informes de gestión y de las notas que acompañan los estados financieros captan la apariencia, pero no lo que está detrás de ella. Siempre están esperando que aparezcan operaciones que los rediman. Pero a veces la insolvencia es inevitable. Alegan que no hay que producir pánico. Que los proveedores y prestamistas asustados actúan de manera muy rígida, provocando males mayores a las entidades. Sabemos que hay casos en los que las entidades del Gobierno, incluyendo algunas que ejercen inspección, vigilancia o control, respaldan el lenguaje aludido. Si las cosas salen mal nunca aceptarán responsabilidad, sino que imputarán todo lo sucedido a las empresas. En estos casos es cuando hemos podido observar una actitud lapidaria contra los revisores fiscales. A veces tienen razón y a veces no. Tratar de razonar con ellos es muy difícil porque se mantienen en el mundo ideal, el cual exponen con gran retórica. Las señales de peligro deben ser tenidas en cuenta por todo contador, preparador o asegurador, por encima de todo deseo.

Hernando Bermúdez Gómez