U

na de las bondades más nombradas al hablar de los IFRS tiene que ver con la necesidad de hacer más juicios, que cuando se está frente a estándares consistentes en reglas. Se dice que cuando hay reglas no hay mucho que pensar, pues para cada situación está previsto un tratamiento.

Ahora bien ¿cómo juzgan las personas? Parecería que este interrogante poco o nada tiene que ver con las ciencias contables, especialmente con la información financiera. Pero no es así. Como es obvio, si la forma de proceder depende del juicio, entonces la información será el resultado de la manera de pensar del preparador (eventualmente influido por su auditor). En palabras más sencillas pero bien directas: si el preparador es tramposo la información no será fidedigna.

En la medida en la cual aumentan las situaciones en las cuales la información contable es el resultado de estimaciones, se hace más evidente que la personalidad de los preparadores determina los datos contables. Muchos investigadores han analizado el vínculo entre el comportamiento humano y la contabilidad.

Gregory Capps, Lisa Koonce y Kathy R. Petroni en su artículo [Natural Optimism in Financial Reporting: A State of Mind](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2572548), nos presentan varios datos sobre la manera como la personalidad de los individuos obra sobre la información. Ellos distinguen entre el optimismo natural y el optimismo intencional derivado de incentivos. Nos encontramos frente a una economía que usa los incentivos repetidamente para aumentar la productividad. Esto conlleva que las predicciones sean optimistas: más negocios, menos pérdidas, más utilidades. “(…) *To provide insights into the role we believe this natural optimism has in financial reporting, we first discuss the research that demonstrates that optimism is the natural state of mind for most people and therefore suggests that people involved in preparing financial statements are likely to naturally exhibit optimism. Second, we identify where to expect natural optimism to have the biggest impact on financial reporting. Third, we address how natural optimism, versus intentional optimism created by economic incentives, might be reduced or eliminated in financial reporting. Finally, we address the relationship between natural optimism and two key ideas frequently discussed in accounting—in particular, overconfidence and motivated reasoning.4* (…)”

Al igual que el optimismo, el pesimismo tiene efecto sobre la información financiera. Se asumirán escenarios con mayor nivel de inflación y devaluación, con más dificultades para vender, con costos y gastos muy altos, muchos impuestos y utilidades pobres.

Ante el deber de mostrar la realidad, los contadores, preparadores, auditores internos, revisores fiscales y, eventualmente, auditores financieros, tienen que apoyar sus juicios en tal cantidad y calidad de evidencia que todos los que la revisen lleguen a las mismas conclusiones. El optimismo y el pesimismo deben ser neutralizados.

*Hernando Bermúdez Gómez*