E

n *Open Journal of Accounting*, Vol.10 No.4, October 2022, en el artículo [Cost Management and Strings of Increasing Earnings](file:///C:\Users\hdobe\Dropbox\Mi%20PC%20(LAPTOP-SSPTUC37)\Documents\hbg\borradorescontrapartida\10.4236\ojacct.2022.104013), escrito por Chih-Yang Tseng, Lei Zhou, Lawrence A. Gordon, Martin P. Loeb, aparece la siguiente conclusión: “*The findings from our study show that firms with strings of increasing earnings have higher cost flexibility compared to firms without such strings. Furthermore, our results show that the string firms experiencing at least one sales decrease during the string periods exhibit anti-sticky cost behavior during the string periods. Once the string ends, however, the costs of firms with strings over a period of declining sales become sticky. Taken together, the findings from the current study show that firms with strings, in contrast to firms without such strings, tend to commit to less non-discretionary costs and use management discretion in cost adjustment decisions to sustain strings of increasing earnings. In addition, we find that string firms are associated with lower demand uncertainty relative to firms without a string. This latter finding indicates that lower demand uncertainty facilitates a firm’s ability to sustain a string of increasing earnings through improved cost planning.”.* Conocemosmuchas empresas que solo saben ajustar sus precios para mantener utilidades. Es fácil aumentarlos en porcentajes superiores al índice de precios. Por eso se obtienen tasas de crecimiento muy importantes, aunque poco meritorias. El artículo plantea la importancia de la administración de los costos y concretamente la necesidad de su flexibilidad. Hay empresas que se degüellan a sí mismas, deteriorando su calidad. Tratan de mantener las apariencias, pero le quitan al producto o servicios ingredientes importantes, los cambian por unos de menor calidad, disminuyen su peso, su resistencia, su período de conservación u otros factores que igualmente facilitan la reducción de costos. Pero el público termina dándose cuenta y buscando otras ofertas más confiables. Aunque algunos no lo crean estas acciones están ocurriendo en firmas de contadores. Como el mercado tiende a solo aceptar ajustes equivalentes al índice por inflación, en años pasados muy bajos, sus directivos, los llamados socios, reducen los costos incluso dejando de llevar a cabo procedimientos previstos en los estándares. El personal debe asumir cargas de trabajo mayores. El tiempo destinado a ciertas pruebas se disminuye. Las muestras se achican. La materialidad se aumenta, así como los niveles de error tolerable. Se privilegian las pruebas sencillas, los formularios y los formatos. Es decir, más repeticiones menos pensamientos. Se cobra por cada firma. Se reducen los eventos por los que habría que responder. El personal debe aportar su alimentación, su transporte, no se le reconocen horas extras y se trata de no concederles vacaciones. Aunque lo nieguen, la calidad de sus servicios disminuye, pero la imagen se mantiene, sin transparencia, convirtiéndose en postizos, engañando a los clientes y al público. Cuando alguno es descubierto, los demás callan. Hay que pensar en lo que es lícito y en lo que no. Cuando se traiciona la ética uno se convierte en paria.

*Hernando Bermúdez Gómez*