S

e lee en el resumen del artículo [*The Optional Qualitative Assessment in Impairment Tests*](file:///C%3A%5CUsers%5Chdobe%5CDropbox%5CMi%20PC%20%28LAPTOP-SSPTUC37%29%5CDocuments%5Chbg%5Cborradorescontrapartida%5C10.2308%5CJIAR-2021-102), escrito por Black, Dirk E.; Krupa, Jake; Minutti-Meza, Miguel, publicado por *Journal of International Accounting Research*, Summer2022, Vol. 21 Issue 2, p1-30. “*International and U.S. accounting standards mandate a one-step quantitative impairment test for goodwill and other indefinite-lived intangibles, but U.S. standards allow an optional qualitative assessment before the quantitative test. This option is intended to reduce the complexity and costs of the quantitative test. We demonstrate that U.S. firms using this option have comparatively higher valuations and face higher expected costs for conducting quantitative tests. Using a difference-in-differences research design, we show that firms using this option have a marginally higher incidence of impairments, suggesting that the qualitative assessment does not systematically allow companies to avoid write-downs. Moreover, we do not find clear evidence that using this option decreases the timeliness of impairments or increases monitoring costs for auditors, regulators, and investors. Our study provides evidence about the consequences of a revised impairment approach and speaks to the broader issue of allowing unconditional options and qualitative judgments in financial reporting*.” Es muy importante entender que hay deterioros evidentes y otros que no lo son. La medición del deterioro de un intangible es particularmente difícil. Muchas de las mediciones se han remitido a una transacción. Pero la evaluación del deterioro debe hacerse cuando el intangible se está manteniendo, haciéndose necesario que se determine si ha sufrido o no una pérdida de valor. Podría ser que se haya logrado un mayor valor, pero esto no suele preocupar a los encargados de la medición. La opción de las normas o estándares estadounidense que permite realizar una evaluación cualitativa antes de la cuantitativa que es obligatoria en esas normas como en las internacionales, genera unas consecuencias que no son las esperadas. Es sorprendente que no implique mayores diferencias en el cálculo del deterioro. Vivimos buscando la objetividad y rechazando la subjetividad, a la que consideramos arbitraria y normalmente sesgada. Pero puede no ser así. El juicio de una persona puede ser muy acertado, dependiendo de sus preconceptos y de la metodología que utilice. En la antigüedad se habló de los jurisprudentes. Generalmente esta expresión evoca a un conocedor profundo del Derecho, pero pasamos por alto que no se refiere a la legalidad sino a la justicia. Dar a cada uno lo suyo puede parecernos fácil, pero en la práctica puede ser muy difícil. Se requiere de un sentido, si así se puede llamar, de justicia. La evaluación correcta de un recurso, particularmente de un intangible, es para personas sabias y no para simples, técnicos, operadores de reglas, que pueden hacer evaluaciones cuantitativas, pero no cualitativas. También es importante subrayar que la opción cualitativa no está generando preocupaciones o desconfianza en los auditores, quienes suelen aumentar sus honorarios cuando perciben aumento de los riesgos. Por lo que observamos, nuestros contadores no suelen considerar el riesgo para determinar sus remuneraciones. Como se ve hay mucho por aprender.

*Hernando Bermúdez Gómez*

S

e lee en el resumen del artículo *Do Job Candidates' Effort Promises Matter When the Labor Market is Competitive? Experimental Evidence*, escrito por Arnold, Markus C., Grasser, Robert, publicado por *Journal of Management Accounting Research*, 10492127, Summer2022, Vol. 34, Fascículo 2: “*Using an experiment, we investigate whether job candidates' noncontractible effort promises increase their actual effort in the work relationship when the labor market is competitive. Due to promise-keeping preferences, individuals tend to keep promises even if doing so is costly. However, when promises can be made strategically to influence hiring decisions, it is unclear whether workers are less likely to keep their promises. We develop theory to predict that making effort promises matters even more when labor markets are competitive. We find workers promise higher effort levels when competing for jobs than when they do not, but do not keep promises to a lesser extent although the costs of promise-keeping increase with the promise size, thereby increasing the total effort provided. The results enhance our understanding of the effects of worker-employer communication during hiring, particularly in a competitive setting in which such communication is most likely to occur*.” Se comprueba, así nos atormente, que no siempre existe la intención de cumplir las promesas. Sin embargo, cuando hay competencia las personas se dan cuenta de la necesidad de esforzarse más, lo que las inclina a cumplir sus promesas. Quien desee ser exitoso en el manejo del personal debe ser capaz de acertar al decidir si uno o varios funcionarios van a cumplir lo que ofrecen. En contraste recordamos la frase del libro del [Eclesiastés](https://www.vatican.va/archive/ESL0506/__PMU.HTM): “*4 Más te vale no hacer un voto que hacerlo y no cumplirlo*.” Una persona debe tener una alta seguridad de que podrá lograr algo para que sea sincero al prometerlo. Pero si hace votos sin esperanza de cumplir es, más bien, un mentiroso, un engañador, un defraudador o, en mejor caso, un apostador. En nuestra economía, los aseguradores se enfrentan muchas veces a las promesas, los compromisos, la palabra, de los administradores, quienes aseguran que algo pasará o que ellos harán ciertas cosas, como cuando se observan deficiencias en el control interno o cuando las incertidumbres sobre la continuidad de la empresa están aumentando. Es complicado no creer a los administradores, siendo altamente probable que uno se gane que lo remuevan. Pero aceptar lo que aseveran puede ser muy peligroso si las cosas salen más. La vida solo puede desarrollarse sobre la confianza en los demás, aún sabiendo que entre ellos hay mentirosos o, al menos, personas que eventualmente pueden mentir. De manera que es necesario que arriesguemos. Hay que pensar en que las cosas no salgan como se asegura, y, en tal caso, qué se podría hacer para limitar o eliminar el daño. Si no hay posibilidades a favor entonces no se podrá aceptar lo que puede no ser cierto. En otras palabras, hay que ser un buen evaluador de personalidades, y acertar en la estimación de los riesgos, de los daños y de las formas de contenerlo. Los buenos juicios dependen, entre otras cosas, del conocimiento de la economía, de la respectiva industria y de la empresa, porque el que parte de malos preconceptos llega a soluciones erradas.

*Hernando Bermúdez Gómez*