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*