

**N**os enseña el Marco conceptual para la información financiera: “*QC8 La información financiera tiene valor predictivo si puede utilizarse como un dato de entrada en los procesos empleados por usuarios para predecir resultados futuros. La información financiera no necesita ser una predicción o una previsión para tener valor predictivo. La información financiera con valor predictivo es empleada por los usuarios para llevar a cabo sus propias predicciones.*”.

La definición de activo y pasivo está atada a sucesos futuros. Una búsqueda con la herramienta del IFRS arroja que la palabra es usada 113 veces en la edición 2016.

Las nuevas normas de contabilidad y de información financiera en Colombia, obligan a los administradores a evaluar si la empresa a su cargo podrá seguir funcionando normalmente.

Esta obligación complementa la exigencia que ellos tienen respecto de su informe de gestión, en el cual, al tenor del artículo 47 de la [Ley 222 de 1995](#), deben manifestarse sobre “*La evolución previsible de la sociedad*”.

Por lo general los administradores son dados a ver el futuro positivamente, restando importancia a los nubarrones. Incluso hay quienes utilizan sus propias opciones para comprar acciones manteniendo alto el precio bursátil de estas, de manera que el público piense que se tiene mucha fe en el desempeño futuro de la empresa.

Muchos temen que, si se plantean inquietudes sobre lo que vendrá, serán

interpretadas como señales de peligro, que harán a algunos clientes y proveedores apartarse, provocando dificultades que no habría si la información no se diera.

La obligación prevista en la ley colombiana está consagrada en otras jurisdicciones. El artículo [Extreme Uncertainty and Forward-looking Disclosure Properties](#), escrito por Julia Krause, Thorsten Sellhorn and Kamran Ahmed (Abacus, Volume 53, Issue 2, June 2017, Pages 240–272) explora la forma como se cumplió este deber en Alemania, antes y después de la crisis financiera, concluyendo que “*(...) Using hand-collected data from 2005 to 2009, we provide evidence of a significantly negative association between crisis and disclosure quality. This finding is robust to several different disclosure quality proxies and regression specifications. In contrast, we find no negative significant relation between crisis and disclosure quantity; rather, there is evidence that reported volume increases during the crisis. Our results are consistent with extreme uncertainty, as occurring during times of crisis, negatively affecting the quality of voluntary disclosures, while firms maintain or increase disclosure quantity, ultimately diluting the information density of forward-looking disclosures. (...)*”

En Colombia a veces pensamos que cantidad es igual a calidad de la información. Como no es así, hay que aprender a distinguir lo uno de lo otro, cosa importantísima para no ocuparnos de manifestaciones carentes de importancia en las circunstancias.

*Hernando Bermúdez Gómez*