C

on el fin de presentar comentarios a [IASB](http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Pages/IASB-publishes-draft-guidance-to-help-management-apply-the-concept-of-materiality.aspx), a través del [GLENIF](http://glenif.org/es/), el [Consejo Técnico de la Contaduría Pública](http://www.ctcp.gov.co/index!.php?NEWS_ID=630) ha difundido el documento *[Proyecto] Documento de Práctica de las NIIF Aplicación de la Materialidad o Importancia Relativa a los Estados Financieros.* Se lee en este documento: “(…) *Aunque la gerencia tiene el derecho de suponer que los usuarios principales tienen un conocimiento razonable de los negocios y actividades económicas, no pueden suponer que sean expertos en información financiera. Además, la gerencia debería centrarse en los usuarios típicos y racionales, en lugar de en un usuario único y atípico que se comporta de forma poco razonable o irracional*. (…)”.

Muchísimos postulados en economía parten de la base del comportamiento racional de los individuos. Además de que lo racional es más predecible que lo irracional, también es más objetivo, en el sentido que varias personas enfrentadas al mismo problema lo más probable (o seguro) es que llegarían a la misma conclusión.

En la realidad encontramos muchos financieros que toman decisiones a partir de modelos matemáticos, que son altamente racionales. Ellos obran con tranquilidad porque sus modelos parten de la base de datos debidamente establecidos.

Pero otra cosa observamos si nos fijamos en los consumidores del común. Estos obran más impulsivamente, en veces por caprichos, en varias ocasiones por intuiciones.

El Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en memoria de Alfred Nobel de 2002, fue entregado al psicólogo [Daniel Kahneman](https://es.wikipedia.org/wiki/Daniel_Kahneman), quien contribuyó a la formulación de la teoría de la prospectiva, “(…) *según la cual los individuos toman decisiones, en entornos de incertidumbre, que se apartan de los principios básicos de la probabilidad. A este tipo de decisiones lo denominaron atajos heurísticos.* (…) *“(…) La importancia de las investigaciones de Kahneman radican en su utilidad para modelar comportamientos no racionales, que se apartan de la concepción neoclásica del homo economicus y se aproximan a la teoría keynesiana y algunas teorías del ciclo económico.* (…)”

De manera que cuando se indica que es necesario preguntarse cómo obrarían los usuarios de la información frente a unos estados financieros, es necesario asumir que varios de ellos darían cabida a factores emocionales en sus decisiones. Esto es muy claro en tratándose de modas de bienes como relojes, computadores, vestidos, etc. La calidad de la fabricación y la relación de esta con el precio, no siempre logran explicar los montones de decisiones que se basan en cuestiones como la modernidad de los diseños o su apariencia deslumbrante. En semejante situación se encuentran los auditores, en especial a la hora de predecir el comportamiento de los administradores. ¿Respetarán el control interno? Muchas guías analizan el riesgo moral, a cuyo tenor existirían ciertos incentivos que inclinarían a los administradores a sobrepasar los controles. Siguiendo a Kahneman, el administrador podría ser caprichoso.

*Hernando Bermúdez Gómez*