A

sí como en Estados Unidos de América, los contadores colombianos son los asesores financieros de muchas personas. Unos más que otros han estudiado finanzas, asignatura que algunos administradores de empresas piensan que la tienen escriturada, que sin duda es una parte de la economía, aunque hoy se estudie como una carrera con su propia identidad. No faltan ingenieros industriales dedicados a este campo.

Ciertos financieros han convertido su práctica en la construcción y uso de programas de cálculo, en los que se utilizan múltiples variables y más de un supuesto. Es decir, las finanzas no tienen que ver con las personas, sino con los números.

El asesoramiento en finanzas es una práctica muy importante, a la que AICPA dedica muchos esfuerzos, entre ellos la realización anual de una [Advanced Personal Financial Planning Conference](http://www.aicpaconferencematerials.com/personalfinancialplanning/?select=sessionlist&conferenceID=14). En 2016 esta actividad tuvo 76 expositores y 80 sesiones.

Entre las conferencias de este año nos encontramos con la titulada [Simple Money: How the Science of Motivation Makes or Breaks Your Practice](http://www.aicpaconferencematerials.com/personalfinancialplanning/?select=session&sessionID=821).

De acuerdo con IAESB, “(…) *A broad general education can encourage lifelong learning and provide a foundation on which to build professional and accounting studies. It may consist of: <…> (b) basic knowledge of human behavior;* (…)” –IES 3, párrafo 21- Evidentemente los contadores son personas que trabajan con personas. Habilidades tales como las de liderazgo y comunicación se les exigen, precisamente, porque interactúan con otros seres, no solo con datos.

Entender cómo piensan, cómo sienten y cómo actúan las personas, es indispensable para desempeñarse bien como contador, sea como hombre de confianza, sea como consultor, sea como auditor. Por ello la necesidad de tener un conocimiento básico de las llamadas ciencias del comportamiento, de las que tanto saben los sicólogos.

El artículo mencionado pretende ilustrar a los financieros cómo interactuar con su clientela. Deanna White presentó un interesante resumen de él a través del artículo [How to Use the ‘Science of Motivation’ to Inspire Clients](http://www.accountingweb.com/practice/clients/how-to-use-the-science-of-motivation-to-inspire-clients).

En auditoría (financiera, interna, forense…) se requiere de un sólido conocimiento del comportamiento humano, puesto que son las conductas las que finalmente se traducen en informes. Figuras tan delicadas como el error y el fraude, tienen mucho ver con la atención, la diligencia, la responsabilidad, de las personas.

Junto con la sicología, habrá que tener en cuenta la biología, la antropología, la sociología y otras disciplinas que estudian al hombre desde diferentes puntos de vista, para poder ser exitoso en el desempeño de la profesión. Muy pocos espacios, por no decir ninguno, dedican varios programas de contaduría a estas temáticas, resultando que muchos fracasos profesionales se explican por esta debilidad.

*Hernando Bermúdez Gómez*