*B*

*ehavioral Finance*, el *nudge* de la partida doble en la toma de decisiones. Prescribe IASB que el objetivo de los Estados Financieros es ser insumo para la toma de decisiones por parte de los *stakeholders* amparados por la razonabilidad de las NIIF; en este escenario las emociones influyen en las decisiones financieras de los mercados y los negocios, así las cosas, es evidente la relación entre la profesión contable y otras disciplinas como la psicología o la sociología. La teoría del empujón (*Nudge*) del Nobel de Economía Richard H. Thaler articula los factores que dan sentido al *Behavioral Finance* (economía conductual); esta teoría plantea que la arquitectura de las decisiones propias del *Homo Sapiens* están permeadas por heurísticas y sesgos en la toma de decisiones que ponen de manifiesto que no somos totalmente racionales como lo infiere la economía clásica de Adam Smith. En ese contexto, siempre habrá existido una “*partida doble*” inherente a la toma de decisiones financieras como lo son las finanzas tradicionales y las finanzas del comportamiento como se ve enseguida.

|  |
| --- |
| Diagrama  Descripción generada automáticamente Fuente: Elaboración propia. |

Este documento da respuesta al reto planteado en Contrapartida [4278](https://www.javeriana.edu.co/personales/hbermude/contrapartida/Contrapartida4278.docx) de 2019 titulada *Bienvenida la innovación a la profesión contable*.

El sustento teórico y documental de finanzas del comportamiento lo lidera Richard Thaler desde final del Siglo XX, su aporte incorpora la “*teoría de la contabilidad mental*” ó “*teoría del empujón*” entro otros autores como Daniel Kahneman y Amos Tversky.

“*Esto nos lleva a conocer el auge de behavioral economics (también conocida como "economía conductual" o "economía del comportamiento") es una disciplina que se desarrolla en torno al comportamiento del ser humano. Asume que este no es completamente racional cuando se enfrenta a decisiones económicas, sino que hay una batalla perpetua en nuestra mente entre un número infinito de factores cuantitativos y cualitativos. La toma de decisiones influye en todos los niveles de nuestras vidas y, por tanto, se requiere un análisis extremadamente cuidadoso para comprender las motivaciones de nuestros actos*” (tomado del CHICAGO BOOTH, Behavioral Economics: “Nudging” para influenciar la toma de decisiones - febrero 2024). Cada día más personas, no solo de la academia sino del mundo empresarial, ven la utilidad y relevancia en la comprensión del comportamiento humano y se están aplicando ciencias del comportamiento por mencionar algunos, en el sector financiero, de seguros, consumo masivo y salud. Solo en nuestro país podría dar ejemplos como Bancolombia, BBVA, Comfama, Protección, Sura o Grupo Nutresa. ¿Comparte usted la afirmación que “las emociones determinan las decisiones financieras del mercado y de los negocios”?

*Jorge Hernando Muñoz Escobar*