

## ***Hiperrealidad contable y sesgos cognitivos: Análisis reflexivo de las teorías de Macintosh y Tversky & Kahneman***

*Accounting Hyperreality and Cognitive Biases: A Reflective Analysis of the Theories of Macintosh and Tversky & Kahneman*

**Sucre, José A.**

Recibido: 30-04-25 - Revisado: 10-09-25 - Aceptado: 15-10-25

Sucre, José A.  
Licenciado en Contaduría Pública,  
Universidad de Oriente (UDO), Venezuela.  
Magíster en Informática Gerencial,  
Universidad de Oriente (UDO), Venezuela.  
Doctorando en Ciencias Contables,  
Universidad de Los Andes (ULA), Venezuela.  
Profesor Asociado, Universidad de Oriente  
(UDO), Venezuela.  
Correo: jsucre@udo.edu.ve

Este artículo explora la intersección entre la hiperrealidad contable, propuesta por Macintosh et al. (2000) y los sesgos cognitivos y heurísticas identificados por Tversky y Kahneman (1974) fenómenos interrelacionados en el ámbito financiero. Se examina cómo estas teorías influyen en la percepción, construcción y representación de la realidad contable y en la toma de decisiones financieras bajo incertidumbres. La hiperrealidad contable sugiere que las representaciones contables pueden distorsionar la realidad, mientras que los sesgos cognitivos muestran cómo las decisiones y prácticas contables pueden estar influenciadas por heurísticas y prejuicios. Comprender estas teorías es esencial para desarrollar prácticas contables más transparentes, precisas y éticas, cruciales para la confianza de los inversores y la estabilidad económica de las entidades. El enfoque investigativo es cualitativo, basado en la revisión de literatura temática para un análisis crítico reflexivo, con presentación de casos prácticos para ilustrar cómo estas teorías se manifiestan en la práctica contable. Además, se propone la formación y educación continua como factor transformador para mitigar los efectos de los sesgos cognitivos en este contexto.

**Palabras clave:** Hiperrealidad contable, percepción, heurística, sesgos cognitivos, toma de decisiones, signos contables, probabilidad subjetiva, formación educativa..

**RESUMEN**

This article explores the intersection between accounting hyperreality, proposed by Macintosh et al. (2000), and the cognitive biases and heuristics identified by Tversky and Kahneman (1974)—interrelated phenomena within the financial field. It examines how these theories influence the perception, construction, and representation of accounting reality and financial decision-making under uncertainty. Accounting hyperreality suggests that accounting representations can distort reality, while cognitive biases reveal how accounting decisions and practices can be influenced by heuristics and predispositions. Understanding these theories is essential for developing more transparent, accurate, and ethical accounting practices, which are crucial for investor confidence and the economic stability of entities. The research adopts a qualitative approach based on a thematic literature review for a critical and reflective analysis, including practical case studies to illustrate how these theories manifest in accounting practice. Furthermore, the study proposes continuous training and education as transformative factors to mitigate the effects of cognitive biases in this context.

**Keywords:** accounting hyperreality; perception; heuristics; cognitive biases; decision-making; accounting signs; subjective probability; educational training.

#### ABSTRACT

## 1. Introducción

Este trabajo reflexiona sobre cómo los sesgos cognitivos y su uso en la heurística, basada en las teorías de Tversky y Kahneman (1974), influyen en la construcción y toma de decisiones a partir de la información financiera en la hiperrealidad contable propuesta por Macintosh y colaboradores (2000), considerando que los informes contables no siempre reflejan con precisión la realidad contable de la entidad; ya que los mismos contienen información que se ha convertido en una representación hiperrealista debido a las transformaciones históricas de los signos contables, específicamente del ingreso y el capital ; y donde también los sesgos cognitivos pueden llevar a una aplicación y comprensión distorsionada de los principios, conceptos y normas contables y en la toma de decisiones a partir de esa información.

La comprensión de cómo los sesgos cognitivos y las heurísticas influyen en la preparación e interpretación de la información contable es crucial para evitar malos entendidos y errores en la representación de la realidad contable. La identificación y reconocimiento de estos sesgos por parte de los contadores y usuarios de la información contable es vital para crear y aplicar estrategias que los mitiguen. Esto es especialmente relevante cuando la justificación práctica de este trabajo se centra en el principio contable o característica cualitativa de la fiabilidad (IASB, 2015) correspondiente a las NIIF para PYMES y al Marco Conceptual para la Información Financiera (IASB, 2018), respectivamente, que señalan:

Fiabilidad (IASB, 2015, párr. 2.7): La información proporcionada en los estados financieros debe ser fiable. La información **es fiable cuando está libre de error significativo y sesgo**, y representa fielmente lo que pretende representar o puede esperarse razonablemente que represente. Los estados financieros no están libres de sesgo (es decir, no son neutrales) si, debido a la selección o presentación de la información, pretenden influir en la toma de una decisión o en la formación de un juicio, para conseguir un resultado o desenlace predeterminado. (p. 14)

Se complementa la cita anterior con lo expuesto en el Marco Conceptual para la Información Financiera, emitido por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad en septiembre de 2010 y revisado en marzo de 2018, en sus párrafos 2.13 y 2.15-2.16: "Para ser una representación fiel perfecta, una descripción tendría tres características. Sería completa, neutral y libre de error. Naturalmente, la perfección es rara vez alcanzable, si es que se alcanza alguna vez (p. 11).

Estableciendo en sus párrafos 2.15-2.16 que:

Una descripción neutral es la que no contiene sesgo en la selección o presentación de la información financiera. Una descripción neutral no está sesgada, ponderada, enfatizada, atenuada o manipulada de alguna otra forma para incrementar la probabilidad de que la información financiera sea recibida de forma favorable o adversa por los usuarios. Información neutral no significa información sin propósito o influencia sobre el comportamiento. Por el contrario, la información financiera relevante es, por definición, capaz de influir en las decisiones de los usuarios.

La neutralidad se apoya con el ejercicio de prudencia. Prudencia es el ejercicio de la cautela al hacer juicios bajo condiciones de incertidumbre. El ejercicio de prudencia significa que los activos e ingresos no están sobreestimados, así como que los pasivos y gastos no están subestimados. Igualmente, el ejercicio de la prudencia no permite la subestimación de activos o ingresos, ni la sobreestimación de pasivos o gastos. Esto asegura que la información financiera sea una representación fiel y neutral de la realidad económica de la entidad. (p.12)

Los párrafos anteriores conllevan a que la información contable debe representar fielmente lo que pretende representar o lo que razonablemente se

espera que represente. Pero, esto introduce la idea de Baudrillard (1981, 1983<sup>a</sup>, 1994<sup>a</sup>) sobre la “orden de simulacro”, que está estrechamente relacionada con su concepto de hiperrealidad. Baudrillard (1981) argumenta que vivimos en un mundo donde la realidad ha sido reemplazada por imágenes falsas, y la distinción entre lo real y lo irreal se desvanece; pero donde la contabilidad actualmente también se ve arropada por tal situación. En este contexto, los simuladores buscan que toda la realidad coincida con sus modelos de simulación, y lo real ya no es auténtico.

Se puede entonces decir que la teoría de Baudrillard (1981), sobre la realidad por simulacros plantea un desafío interesante cuando la aplicamos al ámbito contable. Aunque a primera vista puede resultar ajeno, en realidad la contabilidad se ve profundamente afectada por la misma lógica que Baudrillard describe anteriormente.

Algunos ejemplos en el ámbito contable sobre tal situación lo podemos encontrar en las mismas cifras que presenta la contabilidad en sus reportes. Serían los números contables como simulacros, que lejos de ser una representación objetiva de la realidad económica de la entidad, se convierten en un simulacro que pueden manipularse y modelarse para representar una imagen deseada de la empresa. Las prácticas contables como la contabilización por devengado o las estimaciones en los métodos aplicados llevan consigo un alto grado de sesgos intencionales o de carga subjetiva, introduciendo elementos que pueden distorsionar la realidad financiera o alejarse de la misma.

Por otra parte, también nos encontramos con la importancia que se le da a la imagen. ¿Quién no quiere mostrar siempre una buena imagen? Entonces, al igual que en la sociedad en general, las empresas buscan proyectar y mostrar una imagen positiva y atractiva para sus socios, proveedores y público en general. Así, los estados financieros se convierten en una herramienta de “presentación” donde los números se seleccionan y presentan de manera estratégica para resaltar los aspectos positivos y ocultar los negativos. Ya han sonado muchos casos y el más resaltante el de la empresa ENRO en el año 2001 en los Estados Unidos.

Parece contradictorio, pero no lo es, ya a lo largo de este trabajo muchos autores argumentan sobre el tema, y nos referimos a los mismos estándares contables establecidos por algún órgano autorizado. Entonces nos encontramos que al aplicar distintos estándares contables los resultados varían. Tenemos algunos estándares como las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aplicada o adoptadas en varios países y también tenemos los

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) de obligatoriedad en los Estados Unidos. Esos principios y normas, aunque intentan establecer reglas claras en las prácticas contables de manera objetivas son susceptibles de interpretaciones y de aplicaciones diversas y los mismos presentan diferentes métodos para una misma situación que se pueden escoger a conveniencias, aunque luego se expliquen en las notas contables. Esto permite a las empresas cierto grado de flexibilidad para presentar la información contable de manera que favorezca ciertos intereses.

Además, en este mismo orden de ideas nos encontramos a la tecnología y digitalización, aunque para muchos parezca una maravilla no siempre su uso es el más adecuado y en el contexto contable pasa. La creciente digitalización de la contabilidad ha facilitado también la manipulación de los datos financieros por la facilidad de hacerlo, lo que lleva consigo la creación de informes personalizados. En el caso de la inteligencia artificial y el big data permite generar modelos contables complejos que pueden ser utilizados para presentar una realidad alternativa de las entidades que los usan.

Otro aspecto que también nos puede servir como ejemplo de lo hiperreal es la presión ejercida por el corto plazo de los objetivos financieros. ¿Quién no se quiere volverse millonario de manera rápida, o ver los resultados de manera instantáneo? Eso lleva a los gerentes a adoptar prácticas contables agresivas con tal de satisfacer las expectativas de los inversores; sacrificando de esa forma la calidad de la información contable a favor de la imagen o la apariencia.

También Chua (1986) cuestiona la neutralidad en la construcción de la realidad contable en su enfoque alternativo, incluyendo la perspectiva interpretativa y la crítica. Cuestiona la objetividad y la neutralidad del conocimiento contable, dándole importancia a la comprensión del contador de los hechos sociales y culturales.

Chua enfatiza en esos dos tipos de investigación contable, como lo es la interpretativa cuyo enfoque se centra en comprender las construcciones sociales y los significados que las personas asignan a sus experiencias financieras. Reconoce que la contabilidad no solo es un proceso técnico sino también un fenómeno social que está influenciado por *las percepciones y las interacciones humanas*. Por otra parte, la perspectiva crítica va más allá de la interpretación para cuestionar las estructuras de poder y las ideologías que subyacen en las prácticas contables. Busca entender cómo la contabilidad puede perpetuar desigualdades y cómo puede ser utilizada para promover el cambio social.

En este mismo orden de ideas, Merino (1998) viene a complementar las propuestas de Chua (1986), y señala que la teoría crítica permite que la contabilidad influya y es influenciada por la sociedad en general. Caracterizando este enfoque por el cuestionamiento de la autoridad, que interroga las fuentes de poder y cómo estas influyen en la contabilidad, desafiando la idea de que la contabilidad es meramente técnica y neutral. Además, integra la historia como herramienta al utilizarla para entender cómo las prácticas contables han sido moldeadas por factores sociales y políticos, y cómo han evolucionado en respuesta a estos factores, trayendo como resultado las oportunidades de cambio que identifica cómo la contabilidad puede contribuir a la transformación social y económica, sugiriendo que la contabilidad tiene un papel activo en la formación de la sociedad.

Pero, a pesar que las Normas Internacionales de Información Contable establecen que la fiabilidad implica que la información contable debe representar fielmente la realidad económica de la entidad, estos autores como Baudrillard (1981, 1983<sup>a</sup>, 1994a), Chua (1986), Merino (1998) y Macintosh et al. (2000) le dan otra perspectiva al cuestionar esa fiabilidad. En este sentido, Baudrillard (1981-1994), en su teoría sobre la “orden de simulacro” argumenta que, en la sociedad contemporánea, las representaciones pueden convertirse en simulaciones que no reflejan la realidad, sino una versión hiperrealista de ella; situación a la que no se escapa la realidad contable. Por eso Macintosh y colaboradores (2000), basándose en esa corriente baudrillardiana muestran cómo la información contable puede convertirse en una simulación de la realidad, donde los informes financieros no solo representan la realidad económica, sino que también la construyen y la transforman en una hiperrealidad.

La hiperrealidad en la contabilidad también es apoyada por Gendron y Boisjoli (2015) y dicen que la misma “se refiere a una situación en la que la realidad y la ilusión que perpetúa son indistinguibles” (p. 829), donde “este concepto ha evolucionado a medida que las prácticas contables crean cada vez más una realidad que alimenta expectativas poco probables de materializarse (Carmona y Ezzamel, 2011, p. 206).

En consecuencia, la información contable al no estar libres de sesgo, implica puede ser manipulada para representar una realidad distorsionada. De allí es relevante la postura de Tversky y Kahneman (1974), que destacan los sesgos cognitivos, entendidos como desviaciones sistemáticas del juicio racional, y su uso en heurísticas afecta la toma de decisiones en situaciones de incertidumbre.

Los sesgos cognitivos juegan un papel significativo e influyente en la hiperrealidad en los estados financieros. Estos “sesgos pueden distorsionar la percepción de la realidad financiera, llevando a decisiones basadas en ilusiones en lugar de hechos” (Hope y Jones, 2018, p. 14). Por ejemplo, “la hiperrealidad de las prácticas de cálculo de una empresa puede ofrecer una visión distorsionada de su estado financiero” (Cormier et al., 2013, p. 1437). Los sesgos cognitivos como el anclaje, el sesgo de confirmación y el exceso de confianza pueden influir en cómo se interpreta y presenta la información financiera.

Por lo anterior, la intención del artículo es explorar cómo los sesgos cognitivos y las heurísticas influyen en la interpretación de la información contable y cómo la hiperrealidad afecta la percepción en la construcción de la realidad contable. El enfoque de investigación es cualitativo mediante un análisis reflexivo y temático para explorar la relación entre sesgos cognitivos, heurísticas, hiperrealidad, interpretación de normas contables y la toma de decisiones financieras. El análisis por relaciones y crítica (Barrera, 2007) permitirá identificar patrones y conexiones entre los elementos mencionados, donde la perspectiva heracliteana sugiere que la realidad es relacional y que el conocimiento surge de esas interconexiones de elementos distintos, lo cual sería relevante para la contabilidad.

Lo precedente trae consigo que la perspectiva heracliteana y el análisis crítico reflexivo (Hart, 2018) puede identificar patrones y conexiones entre la hiperrealidad contable y los sesgos cognitivos como tema central, en este estudio. Para ello, la revisión de textos, artículos científicos y periodísticos son claves para relacionarlos con este tema de estudio; más los escritos de Macintosh y colaboradores (2000) y Tversky y Kahneman (1974), proporcionara un marco teórico y conceptual para este estudio reflexivo sobre el tema.

Aunque la información contable puede ser influenciada por sesgos cognitivos y heurísticos; la educación y la formación en economía conductual, psicología y otras estrategias y aportes filosóficos pueden ayudar a mitigar esos efectos y preservar la integridad de la profesión contable. También otras estrategias creativas e innovadoras a nivel universitario, gremial y de poder pueden mejorar la precisión y la fiabilidad de la información financiera.

Es probable que los sesgos cognitivos y las heurísticas influyan en la interpretación y aplicación de las normas, conceptos y principios contables para su construcción hiperrealista y psicológica, pero su impacto puede ser mitigado con un enfoque consciente, profesional y crítico.

El valor de este artículo reflexivo radica en su aporte académico y profesional, ofreciendo una visión crítica sobre cómo la contabilidad puede mejorar sus métodos para reflejar más fielmente la realidad económica. Los objetivos de este trabajo incluyen relacionar los conocimientos contables de manera transdisciplinaria y expandir la investigación sobre la formulación teórica de la contabilidad a otras fronteras investigativas, proponiendo al final algunas ideas para las mismas en este contexto. Reconociendo que los sesgos cognitivos pueden impactar significativamente en la aplicación de principios contables, el artículo reflexiona sobre cómo transformar la práctica contable y fomentar futuras investigaciones sobre el tema.

En este estudio, la naturaleza ontológica de la contabilidad se presenta como una construcción social, hiperrealista y psicológica, alejada de los hechos económicos concretos, donde los signos contables no cumplen con los binomios semióticos signo-referente en un espacio-tiempo, y se examina cómo las heurísticas y sesgos cognitivos, resaltados por Kahneman, median nuestra comprensión de esa realidad financiera de las empresas.

Desde la perspectiva de Macintosh et al. (2000), es vital reconocer que detrás de cada número hay decisiones humanas y juicios subjetivos. La contabilidad no es solo un ejercicio técnico; es también un acto social y psicológico. Los usuarios de la información financiera deben estar conscientes de sus propios sesgos cognitivos para interpretar los datos con escepticismo saludable y una mente crítica.

Este artículo se estructura con un marco teórico referencial basado en las posiciones de algunos filósofos con la percepción de la realidad. Se recapitulará la narrativa de la hiperrealidad y los cambios en los signos contables. Por último, se analizarán, reflexionarán y relacionarán los conceptos de hiperrealidad contable, la percepción, los sesgos cognitivos, heurísticas, principios contables y los signos contables y sus referentes en la construcción de la realidad contable y la toma de decisiones mediante algunas preguntas sobre el tema.

Este análisis reflexivo sugiere que debemos ser más críticos en la construcción y revisión de la información contable en las cuales estamos interesados, cuestionando constantemente la autenticidad de nuestras experiencias y nuestros sesgos cognitivos. Quedando invitados a reflexionar cómo las estructuras de poder, prejuicios y tomas de decisiones que utilizan los simulacros para moldear nuestra percepción de la realidad contable; y cómo podemos resistirnos a ser pasivamente moldeados por ellos, reduciendo los sesgos cognitivos a partir de estrategias innovadoras para evitar ser usados para

ciertos fines e intereses ajenos a la profesión y donde puede ser comprometida la misma.

## 2. Marco teórico referencial y conceptual

Los aspectos teóricos a considerar en este trabajo incluyen los sesgos cognitivos y las heurísticas bajo probabilidad subjetiva, según lo presentado por Tversky y Kahneman (1974) en su artículo “Juicio bajo incertidumbre: Heurísticas y sesgos”. Estos autores definen los sesgos cognitivos como la tendencia sistemática de las personas a cometer errores al realizar una acción, tomar una decisión o emitir un juicio. Estos errores se deben al uso de heurísticas, que son atajos mentales o reglas prácticas que las personas utilizan para simplificar la evaluación o valoración en un entorno probabilístico subjetivo o de incertidumbre. En tales contextos, no es posible medir o calcular los fenómenos con precisión matemática, estadística o de predicción numérica. En estos casos, se recurre a la experiencia de “expertos” en el área, algo muy común en el trabajo contable, donde el juicio profesional del contador y su experiencia tienen una autoridad argumentativa y razonable. Además, las instituciones de poder o reglamentarias crean principios y conceptos abstractos y difusos que quedan a la interpretación subjetiva de cada individuo; y en un entorno de incertidumbre.

Otro aspecto a tratar es la hiperrealidad de Baudrillard (1981-1983<sup>a</sup>, 1994a) y conceptos tales como el simulacro, la implosión y la hiperrealidad. Se analizarán las diferentes etapas de la hiperrealidad y su relación con la proposición de la hiperrealidad en los signos contables de Macintosh y otros (2000), con el fin de comprender cómo la psicología cognitiva se interrelaciona con la hiperrealidad contable. Este análisis se realizará mediante un estudio temático y reflexivo sobre la percepción humana de las realidades económicas de una organización. En el contexto de la psicología cognitiva y la hiperrealidad contable, se examinan las percepciones intuitivas y el entendimiento de esa realidad, así como su procesamiento e interpretación por la mente humana.

Partiendo de la premisa de que, a medida que avanzamos en la historia y las empresas se hacen más grandes y complejas, su información financiera se difumina y es menos fiel y transparente con la realidad del negocio, se observa una tendencia hacia lo abstracto y difuso en lugar de lo objetivo. Esto dificulta el rastreo de los signos contables y la aplicación de la regla objetiva del “uno a uno”. Por ejemplo, “la hiperrealidad del dinero, actualmente, reside

en la brecha entre la fisicalidad del medio y los valores que se le atribuyen" (Luft y Cohen, 2015, p. 8). Este fenómeno puede rastrearse hasta la creciente complejidad de los instrumentos financieros y la naturaleza abstracta de los informes financieros, que a menudo priorizan el valor percibido sobre los activos tangibles, un ejemplo palpable en la actualidad o una arista interesante serían los criptos que simulan dinero, pero no lo son.

También en el contexto de lo abstracto y difuso en los signos/referentes contable, Macintosh et al. (2000) lo plantean en su recorrido histórico que han tenido los mismos desde la antigüedad al referirse que:

La contabilidad en la antigüedad (Mattessich, 1987, 1989, 1995) cuando la gente veía los signos contables como referencias inequívocas a objetos o acontecimientos físicos o sociales "reales". Luego utilizamos la cronología de los "órdenes de simulacros" de Baudrillard y sus conceptos de simulacros, hiperrealidad e implosión para interpretar cambios históricamente documentados en la relación signo-referente de la contabilidad y algunos enigmas contables actuales. Nuestra proposición principal es que muchos signos contables ya no se refieren a objetos y eventos reales y que la contabilidad ya no funciona según la lógica de la representación transparente, la administración o la economía de la información. En cambio, la contabilidad modela cada vez más sólo aquello que es en sí mismo es un modelo. (p.13)

Otros ejemplos y citas sobre lo abstracto y complejo de los signos contables los podemos encontrar en las empresas multinacionales, debido a su complejidad organizativa y operaciones diversificadas y que presentan informes financieros con divulgaciones textuales extensas y estados financieros más cortos, alejándose de los signos contables específicos, dándose una especie de compresión de los mismos. Esto se debe a la necesidad de optimizar la divulgación de sus operaciones complejas a los interesados externos, así lo considera Baik et al. (2023):

Una empresa organizativamente compleja presenta un informe financiero anual que contiene divulgaciones textuales más largas y estados financieros más cortos. Sin embargo, proporciona más datos complementarios específicos de la empresa en las notas al pie. Estos patrones sugieren que la complejidad de los informes financieros

se debe en parte a las decisiones de los gerentes de optimizar la divulgación de sus operaciones y rendimiento complejos a los externos. (p. 19)

Otro ejemplo interesante sobre lo abstracto y difuso de los datos contables sucede actualmente en las empresas de tecnología como Google o Amazon, que manejan grandes volúmenes de datos y utilizan algoritmos complejos para sus operaciones financieras. Esto puede llevar a una abstracción financiera donde los detalles específicos se pierden en modelos y software, dificultando la rastreabilidad de los signos contables, por lo que hay que hacer uso de la abstracción financiera simplificando procesos financieros complejos y datos en formas comprensibles utilizando modelos, algoritmos o software. Esto ayuda a los interesados a tomar decisiones informadas sin necesidad de un conocimiento técnico profundo de los detalles financieros (Lido, 2024).

También lo difuso y abstracto donde no se percibe con facilidad la regla “uno a uno” para rastrear los signos contables sucede en las empresas con arrendamientos complejo, en ese sentido la gestión de arrendamientos en grandes empresas se ha vuelto una tarea estratégica y compleja. La abstracción de datos de arrendamientos en un formato estandarizado permite a las empresas comprender mejor sus acuerdos, pero también puede hacer que los detalles específicos sean menos transparentes. Lo que ha implicado que el gran volumen de puntos de datos a abstraer subraya el colosal desafío que enfrentan los equipos financieros, destacando la necesidad de soluciones efectivas (Trullion, 2024).

Lo difuso y lo abstracto de los signos contables se han dado siguiendo las etapas del concepto propuesto de hiperrealidad por Jean Baudrillard en *“Simulacra y Simulation”* (1981, 1983a, 1994a), aplicándose al ámbito contable se puede señalar que en la primera etapa los datos contables es una copia fiel de la realidad, donde el signo-referente se percibe como un reflejo de una realidad profunda. Es una buena apariencia con un orden sacramental, en ese sentido, los signos contables podrían ser vistos como una representación fiel de la realidad financiera de una empresa.

Sin embargo, a medida que las empresas crecen y se vuelven más complejas, entramos en la segunda etapa que implica la perversión de la realidad. Aquí, el signo es una copia infiel que enmascara y distorsiona la realidad. El signo se muestra con una apariencia maligna y sugiere la existencia de una realidad oscura. En esta etapa los signos contables comienzan a

distorsionar la realidad, enmascarando la verdadera situación financiera. En la tercera etapa, el signo pretende ser una copia fiel, pero es una copia sin original. Enmascara la ausencia de una realidad profunda, creando la ilusión de que hay algo real cuando no lo hay. Aquí los estados financieros pretenden ser una representación fiel, pero en realidad, son una copia sin original, creando una ilusión de transparencia y precisión.

Por último, en la cuarta etapa es de la pura simulación, donde el signo ya no tiene ninguna relación con la realidad. Es su propio simulacro puro, existiendo completamente por derecho propio, en donde los estados financieros de las entidades se convierten en simulacros puros, sin ninguna relación con la realidad financiera de la empresa, existiendo únicamente como una construcción abstracta y autónoma.

Podemos detallar, igualmente como ejemplo, el dinero en las diferentes etapas de la hiperrealidad. Podemos relacionar las teorías al respecto de Baudrillard (1981) y las de Macintosh y colaboradores (2000) con las etapas del dinero en la historia; estableciendo que la idea de que el dinero se haya convertido en una simulación en la hiperrealidad es un concepto complejo que requiere una mirada detallada desde la perspectiva contable, ya que desde esa perspectiva el dinero en la era de la hiperrealidad ha perdido su vinculación con su esencia y se ha convertido en un signo, un símbolo que representa el poder, el estatus y el deseo. Desde esa teoría de la hiperrealidad estos autores nos invitan a cuestionar la naturaleza de la representación contable del dinero.

En su etapa inicial o pre-industrial, el dinero representaba un valor de uso directo, ligado a la producción y el intercambio de bienes y servicios. En esta etapa la contabilidad se enfoca en registrar transacciones concretas y cuantificar el valor de los bienes y derechos de la empresa.

Luego con la industrialización, el dinero se convirtió en un *medio de intercambio y acumulación de capital*, desvinculándose en cierta medida de su valor de uso. Aquí fue necesario desarrollar una contabilidad más sofisticada, con énfasis en la medición del *rendimiento financiero* y la creación de valor para los accionistas.

En la tercera etapa de pureza hiperrealista el dinero se transforma en un signo, un símbolo de estatus y poder, más que un medio de intercambio. Por lo que la contabilidad se vuelve más compleja y creativa, buscando formas y manera de representar la riqueza y el valor de una manera que sea más atractiva para los inversionistas y los socios. El dinero físico como tal, su uso

es cada día menor y se da paso a nuevas formas de dinero con menor valor de uso intrínseco y nacen las criptomonedas y el dinero digital. El dinero se basa en la confianza en el sistema financiero y otros sistemas que tienen la capacidad de generar más dinero o perderlo.

En esta última etapa del dinero como símbolo, la creciente importancia de los mercados financieros donde se busca que el mismo dinero produzca más dinero, y la proliferación de productos financieros complejos en su esencia han contribuido a la desmaterialización del dinero y a la transformación de un concepto abstracto del mismo.

Podemos señalar que la teoría de Baudrillard (1981) y la relación que establece Macintosh y colaboradores (2000), aunque abstracta al relacionarla con el dinero tal como lo conocemos, se vuelve más comprensible cuando se aplica a ejemplos concretos en las etapas hiperrealistas que ha recorrido el concepto del dinero.

El dinero como valor de uso donde, por ejemplo, una moneda de oro se registra el valor intrínseco del oro y su uso en transacciones directas como la compra de un bien. Se grafica mediante una balanza pesando la moneda de oro. En la etapa del dinero como valor de cambio, tenemos el ejemplo de billetes de bancos respaldados por oro y depositados en una cuenta bancaria. Se registran las transacciones monetarias, pero el valor del dinero ya no está ligado directamente al valor de un bien físico, sino que el comprobante de la transacción sería un estado de cuenta bancaria donde se muestran los depósitos y los retiros.

Luego ejemplificamos el dinero como signo, y nos encontramos con las tarjetas de créditos y las criptomonedas. Se registran transacciones electrónicas, pero el dinero se ha desmaterializado y su valor es más abstracto. Es representado mediante un chip o un circuito integrado en las transacciones digitales. La última etapa es la del dinero como simulacro. En este caso tenemos actualmente el dinero virtual en juegos en líneas o NFTs (Tokens No Fungibles). Resultando en registros contables que pueden ser altamente complejos y abstractos, ya que el dinero está completamente desacoplado de cualquier realidad física. Se grafica con un avatar comprando un artículo virtual en un metaverso.

Los Tokens No Fungibles son activos digitales únicos y verificables, basados en tecnología blockchain, que representa la propiedad de un elemento digital específico y único; que, a diferencia de las criptomonedas, que son fungibles (intercambiables entre sí), cada NFT es único e irremplazable.

¿Se imagina usted una empresa registrando contablemente terrenos y bienes comprados en un metaverso? Son desafíos para la nueva contabilidad.

Ahora, entrando en materia filosófica de la percepción de cómo percibimos la realidad que los rodea, se sabe que ha sido motivo de preocupación y de estudio desde tiempos inmemoriales y donde se ha tratado de dar respuesta a tal inquietud desde diferentes ámbitos del conocimiento influyendo el filosófico. Esto es debido a que nuestra percepción es susceptible a cambios tanto externos como mentales, experiencias previas, sesgos, expectativas y emociones (Psiquismo, 2023). También influyen en la percepción del mundo el contexto, la intensidad y la duración de los estímulos sensoriales (Martínez, 2023).

La percepción de la realidad financiera de una empresa está igualmente sujeta a estos cambios y sesgos. Los estados financieros, influenciados por las expectativas y experiencias previas de los contadores y auditores, pueden reflejar más las percepciones subjetivas que la realidad objetiva. Este fenómeno se alinea con la teoría de Baudrillard (1981, 1983<sup>a</sup>, 1994<sup>a</sup>), donde la realidad se difumina y se convierte en una simulación, afectada por factores externos e internos.

En una investigación de Davis y Higgins (2018) donde exploraron la relación entre la hiperrealidad contable y la percepción de la información financiera, destacando las formas en que las representaciones hiperreales pueden afectar las interpretaciones de los usuarios sobre los datos financieros encontraron que "la hiperrealidad contable puede influir en cómo las personas perciben e interpretan la información financiera, lo que potencialmente lleva a una toma de decisiones mal informada" (p. 438).

Desde la antigüedad filósofos como Empédocles (c. 490-430 a.C.), citado por Nietzsche, F. (2003), consideraba que la percepción se daba combinando los elementos del fuego, agua, aire y tierra. Platón (427-347 a.C., en su obra "La República", citado por Verneaux (1982) ya se refería a que nuestra percepción eran solo sombras de las verdaderas formas ideales.

Por otra parte, Aristóteles (1961), (384-322 a.C.), discípulo de Platón, analizó la percepción en su obra "De Anima", desarrollando la teoría de los cinco sentidos y explorando cómo percibimos el mundo a través de ellos. Considerado uno de los primeros filósofos en abordar sistemáticamente la percepción, Aristóteles la trató dentro de su obra "De Anima" (Sobre el Alma). Honorato (2018) argumenta en su artículo que la percepción es considerada

un proceso activo que se da porque el alma y el cuerpo interactúan con el mundo externo, refiriéndose a lo expuesto por Aristóteles.

Otro que se hace eco de la percepción es John Locke (1960), (1632-1704), en su *"Ensayo Sobre el Entendimiento Humano"*, una teoría empirista que sostiene que el conocimiento proviene de la experiencia sensorial, proponiendo que la mente nace como un papel en blanco, un lienzo sin pintar, el gusto sin probar y se va llenando de experiencias.

Refiriéndose a otros filósofos que también trataron el tema de la percepción, nos encontramos con Immanuel Kant (2013), (1724-1804), en su obra *"Crítica de la Razón Pura"*, publicada por primera vez en 1781; señaló que la percepción está estructurada por categorías a priori de la mente, lo que significa que la experiencia está mediada por condiciones de la misma mente humana.

También Husserl (2013) (1859-1938) explora la conciencia y la percepción desde la subjetividad, estudiando que percibimos la realidad como fenómenos sociales en nuestra mente en su obra *"Ideas Relativas a Una Fenomenología Pura y Una Filosofía Fenomenológica. Libro Primero: Introducción general a la fenomenología pura"*.

Llegamos al planteamiento de René Descartes (1980), donde resume en su obra *"Meditaciones Metafísicas (1641)"* la relación entre mente y cuerpo y cómo percibimos la realidad, introduciendo la idea del dualismo que separa la mente del cuerpo, aunque actúan en coordinación gracias al cerebro. Según Descartes, la mente es una sustancia inmaterial, no física, que no ocupa espacio y es la esencia del pensamiento y la conciencia (Flórez Restrepo, 2013).

También se pronunció al respecto Merleau-Ponty (1994), (1908-1961), desafiando al dualismo cartesiano, señalando que la percepción es corporal e inmersa en el mundo; que se debe experimentar por las experiencias vividas y no puede ser completamente capturada por el análisis científico ni filosófico, es decir, nunca llegamos a comprenderla en su totalidad.

Otro que trabaja el tema es David Hume (2001), quien cuestiona la percepción sobre la existencia de causa y efecto de la misma, y sugiere que nuestras creencias sobre la causalidad se derivan de la costumbre y la experiencia.

Por último, en esta selección, llegamos al pensamiento filosófico y lógico de Charles S. Peirce, estudiado por Flórez Restrepo, J. A. (2013), donde señala los principios fundamentales de su filosofía como lo son: el senequismo,

el realismo y el empirismo aplicados concretamente a la percepción y al conocimiento.

Parafraseando a Flórez en su artículo "*El senequismo, el realismo y el empirismo de Charles S. Peirce*", al referirse a ese filósofo, señala que el senequismo tiene como idea central la continuidad de las sensaciones y el intelecto, evitando así también el dualismo planteado por René Descartes.

Peirce (1877) en su artículo "*La fijación de la creencia*" propone que las concepciones surgen por abstracciones y combinaciones de nuestras primeras cogniciones o el método a priori, producto de nuestros juicios de experiencias previas. En cuanto al realismo, defiende la concepción de la independencia del objeto del sujeto, pero evitando llegar al realismo ingenuo. Pierce (1878) introduce en su artículo "*Cómo hacer claras nuestras ideas*", la máxima pragmática que reside en su implicación práctica de las ideas, que la claridad de las mismas se debe entender en sus consecuencias prácticas. La realidad no es solo una construcción humana, sino que está dada también por las leyes de la naturaleza y las generalidades. También se contrapone al empirismo tradicional, proponiendo un empirismo radical sin caer en el idealismo, donde admite que el empirismo no es puro y se admiten elementos subjetivos tanto en la percepción como en el razonamiento.

Resumiendo, Peirce (1877) ve la cognición como un proceso continuo y colaborativo entre la percepción y el razonamiento, donde la realidad tiene una existencia independiente de nuestra mente, pero el conocimiento obtenido está mediado por nuestras experiencias y razonamiento subjetivo. Describiendo cuatro métodos para fijar nuestras creencias como el de la tenacidad o templanza, la autoridad, la experiencia y el método científico, dándole más importancia a este último para lograr creencias verdaderas y estables, pero sin descartar a los otros.

Por todo lo anterior y en resumen, Martínez (2023) referirse a que la percepción es una construcción social producto de elementos culturales, cognitivos y emocionales. Lo que nos lleva a que, si entendemos esos factores y su influencia, nos permitirá tener una visión más completa de la realidad y también nos permitirá tener resiliencia con las acciones de los demás, sin pecar de dogmáticos, sino más bien de relativistas sociales. Esto nos invita a comprender mejor lo expuesto por Tversky y Kahneman (1974) con relación a nuestros propios sesgos cognitivos y su uso en las heurísticas al momento de tomar decisiones en el campo contable. Por eso es importante ser consciente de nuestras propias percepciones y ser partidario de considerar las perspectivas

de los demás, facilitando así una comunicación efectiva. Entendiéndolo también como un proceso social.

En lo contable, al igual que las en las *Sombras en la Caverna* de Platón (427-347 a.C.) los estados financieros pueden ser vistos como sombras de la verdadera realidad financiera de una empresa. A medida que avanzamos a través de las etapas de la hiperrealidad de Baudrillard (1981), estas sombras se vuelven cada vez más abstractas y desconectadas de la realidad, dificultando la tarea de rastrear los signos contables y aplicar la regla objetiva del “uno a uno”, un ejemplo es el panorama actual e influencia del *Big Data* en finanzas que mostraron Hasan et al. (2020) al concluir que las contribuciones teóricas y empíricas del *Big Data* en los negocios, destacan cómo la complejidad y el volumen de datos pueden oscurecer los claros conocimientos financieros y complicar la aplicación de los principios contables tradicionales.

Por otro lado, no debe subestimarse el papel de los auditores en la perpetuación de la hiperrealidad. Los auditores, encargados de proporcionar una evaluación independiente de los estados financieros de una empresa, pueden verse influenciados por sesgos cognitivos y el entorno hiperreal en el que operan. Es el caso del “sesgo de sobreconfianza puede llevar a los auditores a sobreestimar su capacidad para detectar errores financieros, contribuyendo así a la perpetuación de informes financieros hiperreales” (Wilson y Adams, 2015, p. 37).

También se ha entendido que desde la objetividad la contabilidad, tradicionalmente, es vista como el espejo de la realidad económica de las organizaciones, según (Mattessich, 1987, 1989, 1995), citado por Macintosh et al. (2000). Hace bastante que nos alejamos de eso pero enfrenta hoy un desafío conceptual de gran envergadura: la hiperrealidad. Este término describe un escenario en el que la representación contable adquiere una presencia que puede parecer más 'real' que los hechos económicos que intenta reflejar. Tal como lo señala Macintosh et al. (2000):

El simulacro es un signo, imagen, modelo, simulación o semejanza sombría de otra cosa. La implosión ocurre cuando el límite entre dos o más entidades, conceptos o reinos se funde, disuelve o colapsa hacia adentro y sus diferencias desaparecen. La hiperrealidad se refiere a la condición actual de la posmodernidad donde los simulacros ya no están asociados con ningún referente real y donde signos, imágenes y

modelos circulan, desligados de cualquier objeto material real o ideal romántico. (p.14)

El término “simulacro” fue introducido por Jean Baudrillard (1981), en su ensayo sobre “Cultura y Simulacro” (*Simulacra and Simulation*), luego aparece en su libro (1994<sup>a</sup>) con el mismo título, refiriéndose a algo que representa “una copia fiel sin original” (p.6) que carece de una realidad subyacente que represente. Esta situación se ha vuelto normal en la sociedad postmoderna, y en el contexto contable, los “simulacros” han reemplazado la realidad objetiva representada en los informes preparados por los contadores públicos, convirtiéndose estos en más “reales” que el mismo mundo financiero de las empresas.

El mismo Baudrillard (1994<sup>a</sup>) argumenta que "Estamos ahora en una nueva era de simulación en la que... la organización de la sociedad según simulaciones, códigos y modelos reemplaza a la producción como principio organizador de la sociedad" (p.118). En el tema contable, esa idea la podemos encontrar en el papel de las normas y regulaciones contables que no puede pasarse por alto en el desarrollo de la hiperrealidad. Normas como Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (GAAP-*Generally Accepted Accounting Principles*, en inglés) y Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS-*International Financial Reporting Standards*, en inglés), emanados del *Financial Accounting Standards Board* (FASB) y del *International Accounting Standards Board* (IASB), respectivamente; “aunque buscan proporcionar un marco coherente para la presentación de informes financieros, a menudo implican reglas y juicios complejos que pueden contribuir a la creación de estados financieros hiperreales” (Hines y Hamilton, 2014, p. 32).

Esas normas a veces priorizan la forma sobre el fondo, permitiendo a las empresas presentar una versión idealizada de su salud financiera. Un ejemplo de manipulación de las normas es la conclusión del estudio de Van Tendeloo y Vanstraelen (2005) que descubrieron que las prácticas de manipulación de beneficios difieren entre el GAAP alemán y las IFRS. En su estudio encontraron diferencias significativas en las prácticas de gestión de resultados entre las empresas que utilizan los estándares contables alemanas y las que adoptaron las NIIF, lo que demuestra que la realidad contable se construye desde la interpretación de las normas y principios contables.

Por otra parte, la influencia de los avances tecnológicos ha contribuido significativamente a la hiperrealidad en la contabilidad. El uso de software

sofisticado y algoritmos en la presentación de informes financieros puede crear estados financieros altamente pulidos y aparentemente precisos. Sin embargo, “estas herramientas también pueden oscurecer las realidades económicas subyacentes, dificultando que las partes interesadas disciernan la verdadera condición financiera de una empresa” (Byron et al., 2016, p. 65).

En la actualidad, los sistemas contables encargados de producir informes financieros en grandes empresas están saturados de tecnologías, inclusive de inteligencia artificial, donde la inteligencia y el raciocinio humano se hacen casi ajenos a los mismos, desafiando nuestra percepción de la autenticidad y la verdad contable. La distinción entre realidad y su representación en esos informes contables se vuelve borrosa, llevándonos a una crisis de representación contable donde además hay muchos intereses y poder de por medio.

La inteligencia artificial se ha convertido en una herramienta para la eficiencia, transparencia y exactitud de los cálculos en la presentación de la información financiera en los negocios, pero hay opiniones encontradas al respecto, por ejemplo, según Anand, G. y Mehrotra, A (2019) argumentan que el uso de la misma en los negocios ha llevado a una creciente dependencia de algoritmos personalizados para la toma de decisiones financieras. Sin embargo, esto también ha llevado a la creación de algoritmos que producen resultados que se alejan de la realidad financiera, lo que puede tener consecuencias negativas para las empresas.

En relación con los software financieros, si pueden verse afectados por la creación de algoritmos sesgados que repercuten en el producto o salida de la información final de los mismos, ya que detrás de los mismos hay personas involucradas en su creación; pero en la inteligencia artificial se diferencia de los anteriores en que estas, aunque al principio son realizadas los algoritmos por personas, los mismos están diseñados para que la inteligencia artificial aprenda por su cuenta; de acuerdo a lo expuesto en su libro “*Machine Learning: A Probabilistic Perspective*” de Murphy, Kevin P. (2012) discute cómo la inteligencia artificial puede aprender de los datos y crear sus propios algoritmos predictivos en diversos campos, incluidos los negocios. Entendiéndose entonces que dichos informes financieros productos de la inteligencia artificial pueden entonces llevar consigo una razón instrumental y abandonar la interpretación de principios y conceptos contables, los

sesgos cognitivos y aplicación de heurísticas, influyendo notablemente en la hiperrealidad contable.

Con respecto al concepto de “implosión” de Baudrillard (1981, 1983<sup>a</sup>, 1994<sup>a</sup>), ésta ocurre cuando ya no se pueden distinguir los signos contables (activo, pasivo, capital, ingresos y gastos) de los que realmente existen en la organización. Es como no distinguir lo real de lo imaginario, predomina lo abstracto y difuso, surgiendo el fenómeno de la “hiperrealidad contable”. La implosión en el ámbito contable se produce por dos factores. A saber: el primer factor se da con la *presión* por cumplir con objetivos financieros a corto plazo puede llevar a las empresas a adoptar prácticas contables hiperreales. Un ejemplo es cuando “Los gerentes pueden recurrir a técnicas de gestión de ganancias, como manipular las acumulaciones o reconocer ingresos prematuramente, para presentar una imagen financiera más favorable” (Cormier et al., 2013, p. 1437). Estas prácticas pueden crear una representación engañosamente favorable del rendimiento financiero de una empresa, difuminando aún más la línea entre la realidad y la ilusión.

El segundo factor que crea la aparición de implosión en la hiperrealidad contable es que está estrechamente vinculado con el auge de los mercados financieros y al énfasis en el valor para los accionistas. “A medida que las empresas se esfuerzan por cumplir con las expectativas del mercado, pueden adoptar prácticas que mejoren la apariencia de salud financiera, incluso si estas prácticas no reflejan la realidad económica subyacente” (Hope y Jones, 2018, p. 14). Esto crea una desconexión entre el rendimiento financiero reportado y las condiciones reales del negocio, llevando a un entorno financiero hiperreal.

Asimismo, el concepto de hiperrealidad se extiende más allá de las empresas individuales al sistema financiero en general, donde la interconexión de los mercados financieros globales significa que “las prácticas financieras hiperreales en una empresa o sector pueden tener efectos en cadena en toda la economía. Esta interconexión puede amplificar el impacto de la contabilidad hiperreal, llevando a riesgos sistémicos e inestabilidad financiera” (Sikka, 2013, p. 398).

Aunque en la práctica contable es más fácil usar atajos para resolver problemas del día a día, generalmente en estimaciones o donde no existe un acuerdo generalizado en aplicar un principio contable a una situación determinada, el uso de heurísticas puede conducir a errores de estimaciones contables que pueden distorsionar la realidad económica que se presenta a los usuarios, por ejemplo, se da el caso en que el sesgo de anclaje ocurre cuando las

personas dependen demasiado de la información inicial (el “ancla”) al hacer juicios posteriores. En el contexto de la presentación de informes financieros, esto puede llevar a una sobreestimación de las estimaciones o pronósticos iniciales, incluso cuando nueva información sugiere un resultado diferente (Smith, 2020, p. 48). Este sesgo puede ser particularmente problemático en entornos financieros dinámicos donde las condiciones cambian rápidamente, pero las decisiones permanecen ancladas a información desactualizada.

La interconexión entre los sesgos cognitivos y heurísticas se debe a que los sesgos se revelan porque las heurísticas no son infalibles. Las heurísticas ayudan a resolver problemas de manera más rápida, pero están influenciadas por experiencias previas de los individuos, ya casi “programados” para usarlas de manera irracional y repetitiva, como escoger el “camino más fácil” siempre. Por lo tanto, es necesario entender por qué actuamos de ese modo y tener más conciencia en su uso a la hora de tomar decisiones en situaciones de incertidumbre.

Tversky y Kahneman (1974) aclaran que los atajos cognitivos o heurísticas que los individuos emplean al hacer juicios bajo incertidumbre, aunque útiles, a menudo conducen a errores sistemáticos o sesgos. Por ejemplo, la heurística de disponibilidad hace que las personas “evalúen la frecuencia de una clase o la probabilidad de un evento por la facilidad con la que se pueden traer a la mente instancias u ocurrencias” (p. 1127).

Se dan a conocer tres tipos de heurísticas, empleadas para emitir juicios bajo incertidumbre, por estos dos autores, mencionados en el artículo Tversky y Kahneman (1974). A saber:

1. Representatividad: generalmente se emplea cuando se pide a las personas que juzguen la probabilidad de que un objeto o evento A pertenezca a la clase o proceso B.
2. Disponibilidad de instancias o escenarios: a menudo se emplea cuando se pide a las personas que evalúen la frecuencia de una clase o la plausibilidad de un desarrollo particular.
3. Ajuste desde un ancla: generalmente se emplea en la predicción numérica cuando se dispone de un valor relevante. (p. 1131)

Describiendo los términos anteriores, la heurística de representatividad es cuando las personas juzgan la probabilidad de que algo (un objeto o evento A) pertenece a una categoría o clase B, basándose en cuánto se parecen A y

B. Un ejemplo: Al decidir si alguien es un abogado o un contador, podríamos basarnos en una conversación sostenida sobre un tema contable o jurídico, o por las características de cada profesión. Esto pasa frecuentemente en el área contable cuando hacemos clasificaciones de cuentas, donde hay que considerar la representatividad de las mismas.

La heurística de disponibilidad de instancias o escenarios ocurre cuando las personas evalúan la frecuencia o plausibilidad de algo basándose en qué tan fácilmente pueden recordar ejemplos o escenarios relacionados. Si puedes recordar fácilmente muchos casos de un evento, por ejemplo, como el porcentaje por pérdidas en cuentas incobrables en ejercicios anteriores, se podría sobreestimar su frecuencia.

La última heurística a explicar es la de ajuste sobre un ancla. Esta se suele aplicar en situaciones de predicción numérica donde las personas se basan en un valor inicial o “ancla” para luego hacer ajustes y llegar a una estimación final. Se puede dar el caso en que te dicen que un vehículo X del año tal cuesta aproximadamente \$15,000.00 y luego te piden que estimes su valor de mercado; tu estimación es probable que se vea influenciada por el valor inicial recibido de \$15,000.00.

La contabilidad tiene una estrecha relación con la psicología porque es construida por personas subjetivas. Dos autores que apoyan esa premisa de que la contabilidad es también construida desde la psicología son Miller, P. y O’Leary (1987), al considerar que existen formas de poder para la construcción de las empresas comparándolas como una persona individual que sea más manejable y eficiente, demostrando mediante un examen que explora las conexiones del cálculo de costos y presupuestación estándar con la gestión científica y la psicología industrial.

También, en este marco referencial conceptual, presentamos los tipos de sesgos cognitivos que acompañan este estudio, los cuales se presentan de forma natural para juzgar a la hora de tomar decisiones sin que sean motivados por premios y castigos externos. “Surgen de la dependencia de heurísticas de juicio. Estos sesgos no son atribuibles a efectos motivacionales como las ilusiones o la distorsión de los juicios mediante pagos y sanciones” (Tversky & Kahneman, 1974, p. 1130). Las personas pueden tener la tendencia a juzgar basándose en reglas generales que no siempre son precisas, llamadas sesgos cognitivos.

Santander (2020, párr. 3) define los sesgos cognitivos como “aquellos atajos intuitivos y emocionales que nos pueden jugar una mala pasada a la hora de tomar decisiones relativas a nuestra salud financiera.” Entre los sesgos cognitivos se encuentran los sesgos de confirmación, de anclaje, de exceso de confianza, de disponibilidad, de costo hundido, de aversión a la pérdida y el sesgo de pensamiento de grupo.

Algunas definiciones sobre los mismos a continuación. Brewster, B.E. et al. (2019) argumentan que los sesgos de confirmación tienen la tendencia a buscar, interpretar o recordar información de manera que confirme las creencias preexistentes dadas por las experiencias. Se puede dar cuando un contador le da más peso a los índices financieros de una empresa, sin tomar en cuenta otras señales que sugieren lo contrario.

Por otra parte, Diolas (2022) señala que el sesgo de anclaje es el que genera una dependencia excesiva en la primera información que se recibe, lo que ellos llaman “el ancla”, al tomar las decisiones. Se puede presentar que al realizar el contador una valoración de una organización, el primer valor estimado puede influir en las demás evaluaciones subsiguientes, incluso si aparecen datos que deberían ajustar esa valoración.

También Tiron-Tudor (2024), se refiere al sesgo de exceso de confianza como la tendencia a sobreestimar las propias habilidades, conocimientos y juicios. Un ejemplo práctico sería cuando un contador podría estar demasiado seguro de sus proyecciones de ingresos en el futuro, sin importarle demasiado los posibles riesgos o cambios en el mercado.

El sesgo de disponibilidad es la propensión de centrarse en la posibilidad de eventos o hechos económicos más recientes o que de alguna forma han podido impactar en nuestra memoria y, por lo tanto, están más disponibles a la hora de tomar decisiones. Por ejemplo, cuando un contador lee en la mañana las noticias de crisis financiera en alguna empresa o país, lo que puede afectar su juicio durante el día en la evaluación de riesgos e inversiones.

Otro sesgo con gran impacto en el área contable y financiera es el sesgo de costo hundido, que es una actitud casi obsesiva de continuar en un negocio donde se ha invertido tiempo, esfuerzo y recursos económicos, pero no se están dando los resultados deseados y continuar en el mismo no es la mejor decisión, por más optimista que se pueda ser. Pudiendo afectar el negocio en marcha. El sesgo a la aversión a la pérdida viene a complementar al sesgo anterior, y surge cuando se tiene aprensión a tomar decisiones donde ya

hubo pérdidas, aunque existan hechos o altas probabilidades actuales que demuestren lo contrario. En sí, es una tendencia a evitar pérdidas antes de obtener ganancias equivalentes, aunque existan escenarios favorables.

Por último, el sesgo más notable cuando se trabaja en equipo, como es normal en las organizaciones, es el sesgo de pensamiento de grupo, que no es más que la práctica de pensar o tomar decisiones que desalientan la creatividad, la innovación y las habilidades profesionales del contador. Como cuando sucede que el equipo de contabilidad de una empresa puede llegar a una decisión sobre la viabilidad de un proyecto sin considerar adecuadamente opiniones disidentes o alternativas, únicamente porque la mayoría está de acuerdo.

### **3. Cómo se llegó a la hiperrealidad contable**

Para poder entender la intersección transdisciplinaria de la psicología con la contabilidad, es necesario hacer un recuento del artículo referencial para este artículo de Macintosh et al. (2000) titulado "*Accounting as simulacrum and hyperreality: perspectives on income and capital*" (Contabilidad como Simulacro: Perspectiva sobre ingresos), con la intención de poner en contexto la hiperrealidad contable, donde los autores se centran en la transformación del ingreso y el capital.

La idea de esta narrativa es rastrear las transformaciones históricas y genealógicas de los signos contables de ingresos y capitales desde los tiempos sumerios hasta el presente. Pero haciendo la advertencia de no hacerlo de manera rigurosa, precisando fechas, en la asignación de los cambios en los signos de ingresos y capital en "períodos o eras baudrillardianas, ya que presentaría un panorama demasiado rígido. Su descripción de rupturas absolutas entre eras (feudalismo, falsificación, producción y simulación) no concuerda bien con algunos hechos históricos de la práctica contable." (Macintosh et al., 2000, p. 44).

Entrando en materia, se diría en términos sencillos que hacer un negocio en sociedad parece cosa fácil y no tan complicada desde el punto de vista de la inversión y los resultados, pero esa situación ha sufrido transformaciones desde los tiempos sumerios hasta la época actual. En los tiempos sumerios, en la antigua Mesopotamia, cuando se invertía un capital en un negocio administrado por un particular, bastaba con poner los bienes, hacer el esfuerzo

empresarial y, al momento de su terminación, se repartían los mismos en partes acordadas; es decir, el capital invertido o recibido se devolvía y las ganancias o pérdidas se repartían. Lo que se llama actualmente superávit limpio.

Un ejemplo sencillo de lo anterior sería que en la época de los sumerios alguien (acreedor) le daba a otra persona (deudor – recursos bajo el control de una entidad) cinco vacas como inversión para un negocio. Depositando a la vez cinco monedas dentro de una vasija de barro, no sin antes grabarlas en el exterior de la misma como señal de prueba. Es decir, cinco monedas dentro de la vasija de barro, cinco monedas impresas en el exterior de la misma y cinco vacas invertidas en capital. Al terminar la relación comercial, el deudor devolvía las cinco vacas al acreedor y se repartían los productos restantes generados en partes iguales.

Como se puede notar en ese ejemplo simple narrado por Macintosh y colaboradores (2000) en esa relación comercial los signos (capital e ingresos) coincidían con su referente en la realidad, predominando los binomios signo-referente y espacio-tiempo. Era una época “cuando la gente veía los signos contables como referencias inequívocas a objetos o acontecimientos físicos o sociales ‘reales’” (Macintosh et al., 2000, p. 13), aunque no se distinguieran en sí mismos los términos capital e ingreso.

Llegando luego a la era feudal en Inglaterra, donde los terratenientes que poseían grandes posesiones y tierras ocurrían en sus fincas el binomio producción-consumo casi de manera inmediata, lo que dificultaba diferenciar el capital de los terratenientes y sus ingresos.

Esos terratenientes veían sus bienes como “poder” por encima de la intención de obtención de ingresos. Así mismo se producía el binomio tierra-no cambio. El cálculo para la obtención de los ingresos estaba en un segundo plano. Se llevaba, para ese entonces, una práctica de entrada y salida o partida simple.

Cualquier cálculo de algún tipo de “ingreso” era con carácter de responsabilidad y no para obtener una utilidad neta. Ese sistema contable de entradas y salidas llevado por los mayordomos de la época también era llamado de “carga y descarga” o por partida simple, que “al igual que una antigua urna (vasija de barro) sumeria, la cuenta de carga y descarga tenía una relación directa y transparente con una realidad física y social subyacente que ocurría contemporáneamente en el espacio y el tiempo” (Macintosh et al., 2000, p. 19).

De Inglaterra nos vamos a Italia, donde tiene sus inicios el “valor de uso o de utilidad para el comprador” como precio de venta y donde se publica y se comienza a usar la teoría de la partida doble de Lucas Pacioli en 1494, y los comerciantes la adoptan. Tardó mucho tiempo en llegar a Inglaterra. “El primer texto contable que apareció en inglés fue probablemente la traducción hecha por Oldcastle del tratado de Pacioli, publicada en 1543” [Fogo (1905) 1968, p. 126].

Por lo que el uso del concepto de partida doble se usó tal como lo planteó Macintosh et al. (2000):

La partida doble se encuentra generalmente en las prácticas contables de la Italia medieval, donde los comerciantes de las ciudades-estado practicaban la contabilidad más sofisticada del período medieval y los procedimientos contables evidenciaban una correspondencia directa con las actividades físicas y sociales que constituyan el comercio. Pero incluso entre los comerciantes italianos, la renta y el capital no estaban estrictamente delimitados. De hecho, incluso después de que la partida doble hubiera proporcionado los medios, rara vez se hacían cálculos provisionales de ingresos. Más bien, el referente al que apuntaba el signo de ingresos contables era el superávit *ex post* del producto de la liquidación sobre el costo original, calculado al concluir un esfuerzo comercial discreto. (p. 20)

También en esa etapa, se da entre los socios comerciantes italianos una especie de “contabilidad de agencia”, que eran negocios en conjunto, y donde no existía el negocio en marcha, sino que eran proyectos de negocios para cierto fin y al terminar también se repartían tanto los bienes iniciales como los gananciales como lo hacían los comerciantes sumerios.

Se llega entonces al renacimiento, con la nobleza, la burguesía y el resto. Y se comienzan a ver los primeros signos de las “órdenes de simulacros”, o falsificación de la realidad, con el uso del estuco en obras que simulaban el mármol real y los materiales natural teniendo una duración entre 50 y 70 años. Pero no era simplemente el uso de un material en la construcción, sino que las obras hechas con ese material, aunque eran una imitación del mármol real, eran signos y símbolos de poder y nobleza, según lo relatado por Macintosh y colaboradores. En ese momento histórico también nace el uso de la arcilla como

materia prima de las porcelanas y también se comenzaron a realizar obras que hasta la Reina de Inglaterra usó, que eran simples imitaciones de porcelana fina.

Pero también se da un gran viraje a los signos contables del ingreso y del capital dado que la burguesía impone que las leyes se hagan no con leyes divinas, sino con derechos naturales o terrenales. Trayendo como consecuencia, en los negocios, el simulacro contable: “Aunque el signo contable 'ingresos' perdió su correspondencia con 'beneficio' en el sentido de producto de la liquidación, permaneció basado en una concepción de los ingresos como beneficios realizados de una empresa liquidada” (Macintosh et al., 2000, p. 23).

Terminado el periodo anterior, se presenta la Etapa Barroca en Europa y es la Compañía de las Indias Orientales que en 1613 comienza a vender “acciones suscritas”, inversión en capital a crédito, pagaderas a cuatro años. Además, surge la idea de la “partición de bienes gananciales” y el capital como inversión en empresas, así como la idea de que el capital se hace transferible. En 1657, la venta de acciones se convierte en capital permanente (capital social). En 1661, se decreta que los dividendos se basarán en las ganancias netas y no sobre todo el capital o parte de él. Es entonces aquí donde las empresas se vieron en la imperiosa necesidad de diferenciar entre “ganancia” y capital. También se ven en la necesidad de diferenciar “ingresos” de “ganancias” o resultados del ejercicio y de “beneficios”, que es cuando se reparten las ganancias. Recordando que anteriormente, las empresas sin la hipótesis “de negocio en marcha” se repartían tanto los bienes iniciales como las “ganancias” al momento de liquidarlas.

Y por último se llega al siglo XX. Surgen las cuentas nominales (ingresos y gastos), como conceptos abstractos y difusos, que se diferenciaban para ese momento de las cuentas “reales”, representadas estas por los bienes que tenían las empresas y las deudas con terceras personas diferentes a los dueños.

Se entra en el “juego” de convertir lo nominal en real y se introducen los “acumuladores”, determinando en cada periodo “ganancias y pérdidas” y se acumulaban en distintas cuentas de capital según el objetivo que se perseguía por la directiva de la compañía. Las ganancias que quedaban, luego de distribuir los resultados para diferentes propósitos, pasaban a una cuenta de ganancias acumuladas, que según el Modelo de superávit limpio iban a una cuenta de utilidades no distribuidas y se decidía si se repartían o no.

Macintosh y colaboradores (2000) comparan, entonces, las cuentas nominales del estado de resultados (falsificaciones) con el estuco que producía signos falsos de la naturaleza, nombrado anteriormente. Señalando además que el estado de resultados es una imitación de lo que era la “distribución”, acción característica de las sociedades “proyectos” o agencias del feudalismo. En ese siglo XX, “El principio de propiedad generó una preocupación por la valoración del balance, concibiéndose el ingreso como el cambio periódico en los valores de los activos netos” (p. 23).

Con la llegada de entidades reguladoras y organismos de poder en el ámbito contable, surgen principios y normas que necesitan su interpretación para aplicarlas. También el Estado interviene creando sus propias leyes contables para la recaudación de impuestos y para satisfacer la necesidad de información veraz por parte de las corporaciones que manejan deudas y activos públicos. Surge la inquietud de distinguir la propiedad del capital del mando absoluto en las organizaciones, permitiendo que los accionistas mayoritarios mantengan una influencia predominante.

Sin embargo, se observan transformaciones significativas en la simbología contable, naciendo así la “hiperrealidad contable”. Macintosh y colaboradores (2000) profundizan al respecto sobre esta evolución: “Nuestra tesis principal es que muchos signos contables ya no se refieren a objetos y eventos reales y que la contabilidad ya no funciona según la lógica de la representación transparente, la administración o la economía de la información” (p. 13).

Al llegar a este punto, lo que para los sumerios cinco monedas en una vasija de barro representaban cinco vacas físicas o reales que entregaban para un negocio, ahora a esas mismas vacas, en la actualidad, no basta con medirlas; sino también hay que valorarlas, aplicarle deterioro, apreciación, valor razonable o valor de mercado, donde hay que estar muy informado, ajuste por inflación -según índices del Banco Central-, valor de uso, tasa de retorno de la inversión, valor actual “sabiendo” de antemano cuántos litros de leche pueden producir en dos años esas cinco vacas y saber el precio de esos litros de leche en el mercado en un futuro; lo que en la antigüedad era fácil determinar solo con revisar en la vasija de barro.

Claro, es evidente que medir de manera objetiva y valorar subjetivamente no es comparable entre cinco vacas y una multinacional automotriz. No obstante, se postula que la representación gráfica es aplicable en ambos contextos, ya sea para demostrar que cinco vacas equivalen a cinco monedas en un recipiente

de arcilla o para validar la totalidad de activos de una empresa transnacional, se puede hacer únicamente rastreando desde los registros contables hasta su presencia física. Donde el lenguaje contable concuerde con la realidad.

Hoy en día la dependencia de modelos financieros sofisticados y algoritmos puede contribuir a la hiperrealidad en la contabilidad. Estos modelos a menudo implican numerosas suposiciones y estimaciones, que pueden introducir sesgos en el proceso de presentación de informes financieros. Por ejemplo, el uso de modelos de flujo de caja descontado para valorar activos puede estar influenciado por suposiciones optimistas sobre los flujos de caja futuros, llevando a valoraciones de activos infladas. Esto puede crear una falsa sensación de seguridad entre los tomadores de decisiones, que pueden no comprender completamente las limitaciones e incertidumbres inherentes a estos modelos.

Macintosh y otros (2000) describen la información contable moderna como una realidad hiperrealista, esto como “un orden de simulacro”, una representación hiperrealista de la contabilidad, que ahora se incorpora en esta reflexión la teoría propuesta por Tversky y Kahneman (1974). Esta teoría explora la percepción de dicha hiperrealidad contable y cómo los contables e interesados la moldean y la interpretan a través de heurísticas y sesgos cognitivos.

Visto lo anterior, Macintosh et al. (2000) concluyen que:

Gran parte de la información contable actual circula en una 'hiperrealidad' baudrillardiana donde el tiempo y el espacio implosionan y los signos contables ya no reflejan el ámbito material y económico, sino que lo preceden o no guardan relación con él. Observamos que los avances recientes en la teoría de la contabilidad financiera implican que este cambio en la relación signo-referente de la contabilidad no compromete la utilidad de las cifras contables para propósitos de valoración. (p. 14)

Ahora, conociendo el marco conceptual y referencial del tema esencial de la hiperrealidad contable, la percepción y los sesgos y sus usos en las heurísticas, toca relacionar cómo interactúan e influyen para construir esa hiperrealidad contable psicológicamente, la toma de decisiones a partir de la

misma y tratar los desafíos y las transformaciones que se pueden identificar y hacer al respecto.

#### **4. ¿De qué manera la hiperrealidad contable puede exacerbar los sesgos cognitivos en la toma de decisiones financieras?**

En la investigación de Lee y Kim (2018) sobre examinar el impacto de la hiperrealidad contable en la toma de decisiones de los inversores, en concreto observando cómo las representaciones hiperreales de la información financiera pueden influir en las percepciones y comportamientos de los inversores dieron como resultado que " indican que la hiperrealidad contable puede tener un impacto significativo en la toma de decisiones de los inversores, llevando a posibles distorsiones en el mercado" (Lee y Kim, 2018, p. 763).

Al respecto para responder a esta pregunta es necesario considerar, primeramente, que según Macintosh y colaboradores (2000), los estados financieros pueden no representar la realidad económica subyacente, como ya se ha señalado anteriormente en este artículo, sino una construcción o simulación de la realidad. Esto es similar a los "mapas" de Baudrillard (1981, 1983<sup>a</sup>, 1994a) que representan un territorio que ya no existe o nunca existió. Lo que hace obligatorio identificar los sesgos cognitivos relacionados como el de anclaje, la sobre confianza y el efecto de encuadre, que pueden ser exacerbados en un entorno donde la información financiera es más abstracta y menos anclada en la realidad fiel y transparente de los signos contables transformados.

Entonces hiperrealidad en la contabilidad puede exacerbar los sesgos cognitivos, llevando a decisiones financieras defectuosas. Por ejemplo, la hiperrealidad en la auditoría puede difuminar la línea entre lo que es físicamente verificable y lo que simplemente se declara (Byron et al., 2016). Esto puede resultar en decisiones basadas en condiciones financieras percibidas en lugar de reales. La ilusión de salud financiera creada por prácticas contables hiperreales puede reforzar los sesgos cognitivos, dificultando que los tomadores de decisiones distingan entre la realidad y la ilusión.

Por otra parte, el uso de instrumentos financieros complejos y técnicas contables puede exacerbar aún más los sesgos cognitivos. Por ejemplo, "el uso de la contabilidad a valor razonable puede crear un entorno financiero hiperreal donde los valores de los activos se basan en percepciones del mercado en lugar de su valor intrínseco" (Lennox y Wu, 2020, p. 1253). Esto puede llevar a un

exceso de confianza en la toma de decisiones financieras, ya que las personas pueden creer que los valores reportados reflejan con precisión la realidad económica subyacente.

Analizar esa hiperrealidad contable y los sesgos cognitivos es reflexionar sobre cómo la naturaleza abstracta y a veces autorreferencial de la información contable en la hiperrealidad puede hacer que los usuarios dependan más conscientemente de heurísticas para tomar decisiones sobre la misma. Una heurística común es el sesgo de representatividad (Green y Davis, 2013) donde las personas hacen juicios basados en qué tan bien la información coincide con estereotipos o expectativas preconcebidas. Este sesgo puede llevar a conclusiones erróneas en la presentación de informes financieros. Por ejemplo, si una empresa ha tenido un buen desempeño histórico, los analistas podrían asumir que continuará teniendo un buen desempeño, incluso frente a evidencia contraria. Esto puede resultar en informes financieros excesivamente positivos que no reflejan con precisión el desempeño actual de la empresa o los riesgos potenciales.

También el efecto de encuadre según Roberts y García (2014) es otra heurística que puede influir en la presentación de informes financieros. Esto ocurre cuando la forma en que se presenta la información afecta la toma de decisiones. Por ejemplo, presentar datos financieros de manera positiva puede llevar a interpretaciones más favorables, incluso si los datos subyacentes son los mismos. Esto puede resultar en informes financieros sesgados que no reflejan con precisión el desempeño de la empresa. Por ejemplo, destacar el crecimiento de los ingresos de una empresa sin mencionar un aumento correspondiente en los gastos puede crear una impresión engañosamente positiva de la salud financiera.

Además, no debe subestimarse el papel de los auditores en la perpetuación de la hiperrealidad. Los auditores, encargados de proporcionar una evaluación independiente de los estados financieros de una empresa, pueden verse influenciados por sesgos cognitivos y el entorno hiperreal en el que operan. Por ejemplo, el sesgo de sobreconfianza puede llevar a los auditores a sobreestimar su capacidad para detectar errores financieros, contribuyendo así a la perpetuación de informes financieros hiperreales (Wilson y Adams, 2015). Además, el sesgo de confirmación puede hacer que los auditores busquen información que respalte sus evaluaciones iniciales mientras ignoran la evidencia contradictoria, resultando en informes de auditoría sesgados.

El usuario, al encontrarse con información contable basada en interpretaciones de principios y normas contables muy subjetiva, estimada, valorada, complicada y representada en informes muy amplios con un alejamiento objetivo de la verdadera representación de los signos contables, opta por las heurísticas simplificadas en la ausencia de una realidad clara y fiel. Aunque esa dependencia por las heurísticas traiga consigo valoraciones contables o decisiones de inversión inadecuadas a largo plazo.

El uso de heurística en situación de incertidumbre puede traer soluciones y ganancias a corto plazo, pero no siempre sostenible en el tiempo. Por lo que la estrategia de “Warren Buffett está motivada por el largo plazo (como lo estaría el propietario del negocio) y no, como muchos profesionales de inversión de Wall Street, por el corto plazo” (Buffett y Clark, 2006, p. 35). En un entorno hiperreal, el sesgo de anclaje puede hacer que inversionistas se acojan a métricas financieras específicas sin llegar a entrar a cuestionamientos precisos o razonables en la relevancia o precisiones contables actuales.

El resultado a esta interrogante es que, ante principios contables necesitados de interpretaciones para su aplicación y que dan una construcción hiperrealista de información contable, se puede aumentar la dependencia en la aplicación de heurísticas simplificadas y juicios rápidos que ganan tiempo y dan menos trabajo, aunque a la larga den decisiones subóptimas.

En sí, la hiperrealidad en la contabilidad puede exacerbar los sesgos cognitivos, llevando a decisiones financieras defectuosas. El uso de instrumentos financieros complejos, modelos sofisticados y prácticas contables agresivas puede crear un entorno financiero hiperreal que refuerza los sesgos cognitivos y oscurece la verdadera realidad económica. Comprender y abordar estos sesgos es crucial para asegurar una presentación de informes financieros más precisa y confiable. A medida que el panorama financiero continúa evolucionando, es esencial que los profesionales de la contabilidad se mantengan vigilantes y adaptables, asegurando que sus juicios y decisiones estén basados en la realidad y no en la ilusión.

## **5. ¿Cómo afectan las heurísticas más comunes en la aplicación de métodos contables e interpretación de informes financieros?**

Para aplicar el concepto de heurística de Tversky y Kahneman (1974) a esta pregunta, se hará mediante algunos ejemplos prácticos en el ámbito contable.

Un ejemplo sería que, al momento de valorar inventarios, existen varios métodos para hacerlo, pero el contador puede considerar la última factura. Esto es un atajo más fácil y hace uso de la heurística de *disponibilidad*, sin interesarse mucho por hacer un análisis más minucioso de todas las facturas del periodo terminado. Este tipo de heurística hace que el contador sobreestime la información más reciente o la que más impacta en él, haciéndolo optimista o pesimista. Estos tipos de sesgos pueden traer consigo valoraciones desproporcionadas a largo plazo.

En el caso de la heurística de *representatividad*, los análisis de los estados financieros pueden dar más importancia a empresas que típicamente han sido más rentables o están de moda, en vez de revisar razonablemente los informes contables de las mismas u otras. No toman en cuenta las circunstancias actuales e individuales de cada empresa. Estos atajos cortos y fáciles, basados en reglas mentales simplificadoras que valoran probabilidades subjetivas bajo incertidumbre, aunque a veces pueden ser útiles, pueden a la larga afectar a la empresa en inversiones poco rentables o con pérdidas, así como en otorgar préstamos y hacer valoraciones empresariales equivocadas.

Otra muestra es la heurística de *exceso de confianza*, donde un contador subestima las estimaciones y las pérdidas necesarias en las cuentas por cobrar dudosas debido a que cree en la capacidad de cobro del departamento de cobranza y en la capacidad de pago de sus clientes, ignorando, en este caso, las señales de la nueva realidad del mercado.

Como se puede observar con estos ejemplos, las heurísticas afectan la interpretación de los informes contables al sesgar juicios tanto en la aplicación de las normas y reglas contables como en la toma de decisiones financieras. Un análisis más riguroso, aunque implique más trabajo, demuestra profesionalismo y confianza en la disciplina contable ante los usuarios de la misma.

Lo anterior expuesto trae como resultado que las heurísticas comunes afectan la interpretación de los estados financieros al sesgar juicios y tomas de decisiones. Por lo tanto, el llamado de atención se centra en los usuarios y los contadores, quienes al analizar y preparar la información financiera deben ser más conscientes de esos sesgos y esforzarse por ser más analíticos y basarse en todos los datos disponibles posibles. Esto implica más esfuerzo y una revisión cuidadosa de los aspectos más pertinentes y relevantes de los estados financieros, sin depender excesivamente de impresiones inmediatas o comparaciones simplistas.

## 6. ¿Cuáles son las consecuencias del uso de la heurística en la contabilidad?

Estas heurísticas son herramientas valiosas para los contadores públicos, representadas en atajos mentales o reglas prácticas que utilizan en su profesión para simplificar la evaluación de probabilidades y las predicciones de valores bajo condiciones de incertidumbre cuando no cuentan con recursos que puedan medir dichas situaciones o predecirlas de manera objetiva. Pero también es crucial ser consciente de sus limitaciones y posibles sesgos para evitar errores sistemáticos en la toma de decisiones.

En estos casos, los contadores solo cuentan o se basan en sus experiencias, las experiencias de colegas y sus emociones a la hora de reconocer, valorar, registrar y presentar hechos y fenómenos contables. Es entender y dejar claro que tanto el enfoque basado en evidencias como el enfoque heurístico en la toma de decisiones, tal como lo afirma Mahadeen et al. (2021), son aplicados en paralelo de manera inseparable en el ámbito contable. No existe un enfoque eminentemente puro respecto a la aplicación de reglas y principios contables. Aunque esto permite llegar a decisiones más rápidas y eficientes, también se puede distorsionar el pensamiento y conducir a decisiones subóptimas.

Por ejemplo, al momento de decidir si será buena opción o no invertir en criptomonedas actualmente, la heurística de anclaje o afecto tendrá una gran influencia en tal decisión si se sobreestiman las opiniones de inversionistas que han ganado en dichas inversiones, ignorando señales de advertencias de CEO de esas empresas presos en los Estados Unidos por lavado de dinero. Así lo señala Sherman (15 de junio 2023) al referirse a "El daño adicional provino del colapso de varias firmas de alto perfil, incluida FTX, dirigida por el llamado "Crypto King" Sam Bankman-Fried, a quien los fiscales acusaron de realizar "uno de los mayores fraudes financieros" en la historia de EE.UU." (párr. 5); y es solamente un caso de los otros que nombra en su artículo periodístico.

Las consecuencias no solo afectarán a los contadores de manera directa, sino a toda la organización si se toman decisiones o valuaciones basadas únicamente en heurística sin considerar otras alternativas más relevantes. Ese tipo de decisiones son llamadas subóptimas. Rodríguez, J. (2024) las define como aquellas donde no se aprovechan al máximo los recursos disponibles y no alcanzan el nivel óptimo, por no haber considerado aspectos más rigurosos y minimizando los sesgos cognitivos y su uso en heurísticas.

El uso de sesgos cognitivos en heurísticas se puede presentar, por ejemplo, al realizar registros y valuaciones contables como prácticas rutinarias y normales por ser repetitivas en el sector y hacer deterioros de cuentas y cálculos de valores razonables consultando solo a aquellos colegas sobre cómo lo han hecho en su experiencia, en vez de hacer estudios exhaustivos en el área referencial; o hacer inversiones en empresas populares o en la moda sin revisar sus informes financieros disponibles.

Juárez et al. (2015) consideran que la crisis financiera global de 2008, la burbuja inmobiliaria de los EE.UU., es un caso extremo del exceso de confianza y el uso de heurísticas que pudieron llevar a evaluar de manera inadecuada los riesgos y a inversiones catastróficas.

Aunque hay que comprender que invertir y tomar decisiones en situaciones de incertidumbre no es infalible de no cometer errores en las decisiones, es imperioso ser consciente de cómo esos sesgos y heurísticas pueden influir en la toma de decisiones en aspecto crucial para evitar errores y mejorar la precisión en la práctica contable y financiera.

El uso constante de heurísticas por parte de los contadores puede acarrear errores de juicio y tener consecuencias significativas, llevando a decisiones financieras inadecuadas, inversiones mal dirigidas, valoraciones de activos y pasivos poco razonables e incorrectas, y una mala interpretación de la hiperrealidad contable de las organizaciones. Resultando en informes financieros hiperreales, en pérdidas financieras, disminución de la confianza de los usuarios de la información contable, así como daño a la reputación de la empresa. Y si se traslada a un ámbito macroeconómico, muchos profesionales siguen cometiendo errores por el uso de los sesgos cognitivos y heurística que puede contribuir a una inestabilidad financiera más amplia, como la burbuja de activos y crisis financiera como la sucedida en el año 2008 en los EE.UU., según Juárez et al. (2015).

## **7. Sesgos cognitivos e hiperrealidad en los estados financieros bajo GAAP o IFRS**

La finalidad de los GAAP (*Generally Accepted Accounting Principles*-EE. UU) y los IFRS (*International Financial Reporting Standards*-IASB, 2021) es que se construya una información fiel y transparente de la realidad financiera de las organizaciones. Por ejemplo, el principio de sinceridad de los GAAP, *Corporate*

Finance Institute (August 10, 2024) establece que esa información debe reflejar una imagen verdadera y justa de la situación económica de las empresas. Este principio establece que los contadores deben realizar y reportar con honestidad y precisión básica. Los informes contables de las entidades deben reflejar una representación precisa y honesta del negocio. Esto implica que los contadores y auditores no deben manipular los resultados financieros para beneficiar a la empresa o a ellos mismos. La transparencia y la integridad son esenciales para mantener la confianza de los inversores, reguladores y otras partes interesadas.

Advertencia: antes de continuar es necesario de comprender lo que dice las NIIF Ilustradas (2021) en su contraportada (cursiva y negrita de la cita son mías):

Descargo de responsabilidad: En la medida en que lo permita la legislación aplicable, el Consejo y la Fundación IFRS, expresamente declinan toda responsabilidad, como quiera que surja de esta publicación o cualquier traducción de ésta, tanto si es de carácter contractual, civil o de otra forma, con cualquier persona con respecto a toda reclamación o pérdida de cualquier naturaleza incluyendo pérdidas directas, indirectas, imprevistas o resultantes, daños punitivos o multa, penalizaciones o costos. La información contenida en esta publicación no constituye asesoría **y no debe sustituir los servicios de un profesional adecuadamente cualificado.** (s.p.)

Continuando con el tema, el principio de presentación fiel o fiabilidad o la característica cualitativa útil de información contable de la fiabilidad (IASB, 2015,2018, 2021) de los IFRS señala, que los informes presentados por los contadores públicos deben representar fielmente las transacciones, fenómenos y otros eventos contables producidos en las empresas o en las relaciones comerciales con otras entidades y estar libres de errores significativos y de sesgo. Buscando de esa forma establecer un marco referencial de manera comparable y consistente de la contabilidad empresarial.

Pero mientras los GAAP y los IFRS buscan esa objetividad financiera, los trabajos de Macintosh y colaboradores, así como Tversky y Kahneman, sugieren que la información contable, por el mismo hecho de ser gestionada por sujetos, no escapa en su construcción de los sesgos, presiones, poder, intereses e interpretaciones que pueden distorsionarla.

Esto también trae consigo preguntas interesantes sobre la naturaleza de la información financiera y cómo puede ser interpretada y utilizada en la cotidianidad para que cumpla su función social. Por ejemplo, ¿Qué tan transparente es la información financiera que percibimos?, ¿La información financiera con que contamos nos sirve para gestionar nuestra empresa? o si ¿La información contable nos ayuda a gestionar riesgos de la empresa con su entorno y con ella misma?

Algunos autores se han pronunciado con respecto a las preguntas anteriores, como complemento de este punto sobre la fiabilidad en la preparación de la información financiera como es el caso de los académicos Chen y Chen (2018) que llevaron a cabo una investigación para examinar el impacto de la hiperrealidad contable en la confianza de los usuarios en los estados financieros, centrándose en cómo las representaciones hiperreales de la información financiera pueden afectar la confianza de los usuarios en la precisión y fiabilidad de los informes financieros, concluyendo que "Nuestros hallazgos sugieren que la hiperrealidad contable puede afectar la confianza de los usuarios en los estados financieros, planteando preguntas sobre la fiabilidad y la confianza en la información contable" (p. 157).

También los autores Gray, Dye y Owen (2013), que concluyen que la divulgación de información social por parte de las empresas ayudando a gestionar el riesgo de reputación y mejorar la percepción de los *stakeholders* sobre la misma. Sugiriendo además que las empresas adopten un enfoque proactivo en la divulgación de información social para gestionar de manera efectiva los riesgos de reputación.

Sumando a lo social de la contabilidad, Mio, Zasada y Rui (2019) se pronuncian y señalan que existe una asociación positiva entre la responsabilidad social corporativa (RSC) y la calidad de las ganancias de las empresas. Se sugiere que las empresas que gestionan su RSC de manera efectiva tienden a tener una mayor calidad en sus ganancias, lo que puede traducirse en beneficios a largo plazo para la empresa y sus estrategias creativas e innovadoras.

Relacionando entonces los principios contables con las teorías de los autores base de esta investigación, podemos considerar cómo los sesgos cognitivos y la subjetividad pueden afectar la interpretación y aplicación de los principios establecidos en los GAAP y los IFRS. Se da el caso en que el principio de prudencia en los GAAP y el principio de acumulación y el valor razonable en los IFRS requieren de manera incuestionable de juicios subjetivos

que podrían estar sujetos además a sesgos como el exceso de confianza, de disponibilidad o el sesgo de confirmación y su uso en la heurística al tomar decisiones para su aplicación.

Algunos autores han estudiado esta influencia de los sesgos cognitivos en una realidad hiperrealista, en la interpretación de normas y principios contables como es el caso del “sesgo de exceso de confianza puede resultar en una sensación inflada de precisión en la presentación de informes financieros, llevando a decisiones más arriesgadas” (Wilson y Adams, 2015, p. 37). Un caso es donde los contadores excesivamente confiados pueden subestimar los riesgos y sobreestimar su capacidad para controlar los resultados, donde las estimaciones de los ingresos y gastos son a conveniencias y que puede llevar a estrategias financieras agresivas que no están respaldadas por la realidad económica subyacente. Este sesgo puede ser exacerbado por el entorno hiperreal, donde la ilusión de control y éxito es perpetuada por estados financieros maquillados.

Un estudio como el de Kim y Lee (2018) sugieren que “nuestra revisión crítica subraya la influencia de la hiperrealidad contable en la toma de decisiones de inversión, destacando la necesidad de una mayor conciencia y escrutinio de las prácticas contables hiperreales” (p. 58). Tomando también en cuenta lo expresado por Chen y Chen (2018), quienes destacan “la importancia de considerar el impacto de la hiperrealidad contable en la confianza de los usuarios en los estados financieros” (p. 157), se hace evidente la necesidad de un mayor escrutinio y comprensión de estas prácticas para asegurar la transparencia y la confianza en los mercados financieros.

El tema de la hiperrealidad contable es un área poco explorada y frecuentemente ignorada por los profesionales con una visión positivista, aunque estos mismos puedan incurrir en prácticas hiperreales. Brown y Smith (2018) señalan que “una revisión crítica de la relación entre la hiperrealidad contable y la eficiencia del mercado sugiere que se necesita más investigación para comprender completamente las implicaciones de las prácticas contables hiperreales” (p. 861). Por lo tanto, es esencial ofrecer una revisión crítica de la influencia de la hiperrealidad contable en la toma de decisiones de inversión, examinando cómo las representaciones hiperreales de la información financiera pueden moldear las percepciones y comportamientos de los inversores.

## 8. Los sesgos cognitivos en los auditores

Se llega el momento de la revisión y del examen de los registros contables y la preparación por parte de los auditores de los informes sobre los estados financieros de la entidad. En este contexto es importante reconocer que los auditores, al igual que cualquier otro profesional, no son inmunes a los sesgos cognitivos. Estos sesgos pueden influir significativamente en su juicio y en los procesos de toma de decisiones, llevando a errores sistemáticos en los informes de auditoría y afectando la precisión y fiabilidad de los estados financieros. Por lo tanto, es crucial examinar cómo estos sesgos impactan el trabajo de los auditores.

Es relevante considerar que los sesgos cognitivos en los auditores financieros influyen negativamente en la precisión y fiabilidad de los informes de auditoría, esto se debe a que varios autores apoyan esa premisa mediante investigaciones que han publicados y que se consideraran como datos de estudios más ejemplos en que muestran cómo los sesgos como el de sobreconfianza, anclaje y ajuste, confirmación, entre otros, afectan a los auditores.

La garantía de nuestra argumentación se basa en la psicología cognitiva de Tversky, A. y Kahneman, D. (1974) más otros autores que respaldan la existencia y el impacto de estos sesgos con estudios precisos en los auditores y en la auditoria. Además, proporcionaremos citas de estudios específicos (Wilson y Adams, 2015; Smith, 2020; Johnson y Brown, 2019, y otros). También es importante tomar en cuenta la reserva, reconociendo que no todos los auditores pueden verse igualmente afectados y que existen métodos para mitigar estos sesgos. También es necesario estar consciente que la influencia de los sesgos es significativa, pero puede variar dependiendo del contexto y las medidas de mitigación aplicada y cómo las interpretaciones subjetivas de los auditores, influenciadas por sus sesgos, afectan la objetividad de los informes financieros.

Entrando a señalar los diferentes sesgos, en primer lugar, consideraremos el sesgo de sobreconfianza. Los auditores sobreconfían en sus habilidades, lo que lleva a decisiones arriesgadas. Wilson y Adams (2015) explican cómo este sesgo puede resultar en procedimientos de auditoría insuficientes. Desde una perspectiva crítica, esta sobreconfianza puede reflejar una cultura profesional que valora la seguridad excesiva y minimiza la autocritica. Además, Han et al. (2020) investigan la influencia del sesgo cognitivo en los litigios contra auditores

y la fijación de precios de los servicios de auditoría. Los auditores pueden exhibir un sesgo de sobreconfianza, lo que lleva a subestimar la probabilidad de demandas o riesgos legales, afectando sus decisiones de precios. Han et al. (2020) explican que “los litigios contra auditores pueden influir en la fijación de precios de los servicios de auditoría, especialmente cuando se ve desde la perspectiva de los demandantes” (p. 101).

En segundo lugar, el sesgo de anclaje y ajuste es otro factor crucial. Los auditores basan sus evaluaciones en información inicial sin ajustarse adecuadamente a nueva información. Smith (2020) destaca el impacto significativo de este sesgo en la toma de decisiones financieras. Este sesgo puede ser interpretado como una resistencia al cambio y una preferencia por la estabilidad en las evaluaciones. Además, Lennox y Wu (2020) discuten las consecuencias de las prácticas contables conservadoras para las negociaciones auditor-cliente. Un ejemplo de sesgo cognitivo aquí podría ser el sesgo de anclaje, donde los auditores pueden anclarse en principios contables conservadores y resistirse a los ajustes, afectando los resultados de las negociaciones. Lennox y Wu (2020) señalan que “las prácticas contables conservadoras pueden tener consecuencias para las negociaciones auditor-cliente, impactando el proceso de auditoría en general” (p. 1253).

Por otro lado, el sesgo de confirmación también juega un papel importante. Los auditores buscan información que confirme sus creencias existentes. Johnson y Brown (2019) muestran cómo este sesgo puede comprometer la objetividad de los informes. Este sesgo puede ser visto como una manifestación de la tendencia humana a evitar la disonancia cognitiva y mantener la coherencia interna. Además, Ponemon y Johnston (2018) examinan el efecto del estilo cognitivo de los auditores en el juicio profesional. Un ejemplo de sesgo cognitivo podría ser el sesgo de confirmación, donde los auditores buscan información que confirme sus nociones preconcebidas en lugar de considerar evidencia contradictoria. Ponemon y Johnston (2018) afirman que “el estilo cognitivo de los auditores puede afectar el juicio profesional, subrayando la necesidad de considerar las diferencias individuales en los procesos cognitivos en la profesión de auditoría” (p. 2184).

Asimismo, el sesgo de disponibilidad es otro factor a considerar. Los auditores dependen demasiado de la información fácilmente disponible. Clark y Lee (2016) indican que “el sesgo de disponibilidad puede influir en la toma de decisiones financieras al hacer que las personas den mayor énfasis a la información que está fácilmente disponible, en lugar de considerar una

gama más amplia de factores” (p. 150). Este sesgo puede llevar a evaluaciones incompletas o sesgadas. Además, Hogan et al. (2018) examinan cómo los factores cognitivos y situacionales influyen en los aspectos clave del juicio de auditoría. Por ejemplo, el sesgo de disponibilidad podría influir en los auditores para que dependan demasiado de la información fácilmente disponible en lugar de considerar una gama más amplia de evidencia. Hogan et al. (2018) señalan que “los aspectos clave del juicio de auditoría están influenciados por factores cognitivos y situacionales, destacando la importancia de comprender estas influencias en el proceso de auditoría” (p. 1).

Además, el sesgo de representatividad también es relevante. Los auditores categorizan a un cliente en función de similitudes superficiales con clientes anteriores. Green y Davis (2013) señalan que “el sesgo de representatividad puede influir en los juicios de los auditores al llevarlos a tomar decisiones basadas en qué tan bien la información coincide con estereotipos o expectativas preconcebidas” (p. 216). Este sesgo puede llevar a decisiones sesgadas y a una evaluación inexacta de la información financiera. Además, Kaplan y Reckers (2018) exploran los efectos de la ocupación cognitiva y la responsabilidad en los juicios de los auditores. Un ejemplo de sesgo cognitivo en este contexto podría ser el sesgo de representatividad, donde los auditores categorizan a un cliente en función de similitudes superficiales con clientes anteriores, lo que lleva a juicios sesgados. Kaplan y Reckers (2018) afirman que “la ocupación cognitiva y la responsabilidad pueden tener efectos distintos en los juicios de los auditores, enfatizando la necesidad de examinar cada factor por separado” (p. 139).

Finalmente, el sesgo de familiaridad también juega un papel importante. Los auditores prefieren clientes con estructuras de propiedad similares debido a la percepción de familiaridad. Marcon y Zang (2020) explican que “la estructura de propiedad puede influir en la selección de auditores y los honorarios de auditoría en el sector público, destacando la importancia de considerar la dinámica de propiedad en las relaciones de auditoría” (p. 106). Este sesgo puede llevar a una falta de objetividad en la selección de clientes y en la fijación de honorarios.

En este sentido, los sesgos cognitivos representan un desafío significativo para la precisión y fiabilidad de los informes de auditoría. Es crucial que los auditores sean conscientes de estos sesgos y adopten medidas para mitigarlos, asegurando así la integridad y objetividad de sus evaluaciones financieras.

Además, desde una perspectiva crítica, es esencial considerar cómo estos sesgos pueden perpetuar desigualdades y prácticas injustas en la auditoría financiera. Por lo tanto, la formación y la concienciación sobre los sesgos cognitivos deben ser una prioridad en la profesión de auditoría para mejorar la calidad y la fiabilidad de los informes financieros.

## 9. Influencia de los sesgos en los analistas financieros

Los analistas financieros a menudo enfrentan el desafío de hacer predicciones basadas en información incompleta o sesgada. Esto ha llevado a la percepción de que son más como "adivinos o astrólogos" en lugar de analistas objetivos. (Bazerman y Moore, 2002) señala la influencia en los sesgos cognitivos como lo es el sesgo de confirmación en los analistas financieros "donde las personas indagan información que ratifique sus afirmaciones existentes, pueden llevar a errores en el juicio y la toma de decisiones" (Johnson y Brown, 2019).

En ese sentido considerando cómo las representaciones hiperreales de la información financiera pueden impactar en el funcionamiento de los mercados financieros, en un trabajo realizado por Brown y Smith (2018) donde buscaban establecer la relación entre la hiperrealidad contable y la eficiencia del mercado, establecieron que "La relación entre la hiperrealidad contable y la eficiencia del mercado es compleja, con posibles implicaciones para el funcionamiento general de los mercados financieros" (p. 288).

Para empezar, el papel de los analistas financieros se complica y compleja aún más por la presión de proporcionar pronósticos optimistas para satisfacer las expectativas del mercado. Esta presión puede llevar a los analistas a depender de heurísticas y sesgos, en lugar de un análisis objetivo. Por ejemplo, el sesgo de disponibilidad puede hacer que los analistas se centren en información nueva o fácilmente a la mano, en lugar de considerar más datos disponibles (Clark y Lee, 2016). Esto puede resultar en pronósticos sesgados que no reflejan con precisión las condiciones económicas subyacentes.

En la investigación de Lee y Kim (2018) sobre examinar el impacto de la hiperrealidad contable en la toma de decisiones de los inversores, en concreto observando cómo las representaciones hiperreales de la información financiera pueden influir en las percepciones y comportamientos de los inversores dieron como resultado que "indican que la hiperrealidad contable puede tener un impacto significativo en la toma de decisiones de los inversores, llevando a posibles distorsiones en el mercado" (Lee y Kim, 2018, p. 763).

La interrogante de qué si se puede confiar en las predicciones de los analistas financieros, surge por el mismo hecho de la contabilidad y toma de decisiones financieras se dan en un entorno de incertidumbre, y se le formula a Warren Buffett en una entrevista en Fortuna (2024), como primera autoridad reconocida en inversiones en el mundo. Sus consejos irían por delante, y aconseja que en cuestiones de inversiones financieras ser precavido e ignorar a los asesores financieros. Y dijo en una entrevista a la revista Fortuna (2024):

La primera lección es ignorar a los expertos financieros, ya que tienen los incentivos equivocados. "Después de todo, si pudiera predecir de manera confiable los ganadores del mañana, ¿compartiría libremente sus valiosos conocimientos y, por lo tanto, aumentaría las compras competitivas?" Buffett escribió sobre el pensamiento de su hermana, enfatizando que los expertos financieros a menudo están motivados por la codicia, más que por un amor genuino por ayudar a los demás. (párrafo 6)

Contextualizando esas palabras de Warren, en Fortuna (2024), serían más o menos así: es como preguntarnos, ¿si alguien está seguro del número que saldrá mañana en la lotería del millón de dólares, nos lo daría o lo compraría con nosotros? Y lo dice una persona que maneja en su empresa Inversora Berkshire Hathaway con un gran número de profesionales como asesores financieros, financiadores de coberturas, corredores de bolsas y muchos otros.

Warren en misma entrevista de Fortuna (2024), también es famoso por sus cartas a sus accionistas, les recomienda ante ese panorama anterior "permanecer ignorados", es decir, no permitir que los trabajadores asesores de su empresa los conozcan. Eso se refiere a que mientras menos los trabajadores conozcan a los accionistas de la empresa, actuarán de manera menos sesgada.

A todos ellos, Warren en Fortuna (2024), refiriéndose a su hermana, argumenta también en esa entrevista: "Bertie comprende el poder (para bien o para mal) de los incentivos, las debilidades de los humanos, los 'indicios' que pueden reconocerse al observar el comportamiento humano. Sabe quién está 'vendiendo' y en quién se puede confiar. En resumen, ella no es ninguna tonta", añadió Buffett. (párrafo 7)

Pero entonces, ¿para qué Warren tiene "colaboradores" profesionales en su empresa si no confía en ellos? Pareciera que la pregunta se le debía hacer de

manera personal al propio Warren; pero se deduce que es por el trabajo técnico que hacen los “colaboradores” y el propio Warren no puede nacerlo, está lejos de sus capacidades. Igualmente, la información y los análisis técnicos le sirven a Warren para la toma de decisiones.

Pero aunque Warren es considerado el mejor inversionista del mundo, está consciente que no está en la época feudal narrada por Macintosh y colaboradores (2000), sino en un momento histórico donde los profesionales contables deben hacer su trabajo para que él en su empresa Inversora Berkshire Hathaway pueda saber sus ingresos, sus gastos, sus bienes, sus deudas, su capital o sus ganancias o pérdidas; también para rendir cuentas ante los demás accionistas, pagar impuestos, repartir dividendos y tomar decisiones desde los informes contables de su empresa inversora. Es decir, la contabilidad si le es útil.

Pero también hay que considerar que además de la información contable, es necesario complementarla con otras informaciones como saber quiénes dirigen las empresas ya que lo contable a veces no puede cubrir todo y hay aspectos sobre lo que no se informan. Un ejemplo es, cuando te proponen un negocio o una inversión tentadora que no es fácil decir que no y más si se trata de una empresa de prestigio, entramos en las dudas y en las coronadas, pensando que dentro de un mes nos podemos arrepentir de haber dicho que no. Pero, como señala Goleman (1999, p. 72), “mucho más importante que las proyecciones financieras eran cosas tan intangibles como la confiabilidad y la capacidad de la gente con la que se piensa asociar”; aspecto que la contabilidad no puede plasmar en sus informes financieros. Razón tiene entonces Warren y Clark (2006) que hay que conocer la directiva de las organizaciones donde se piensa invertir en su filosofía de “tener sentido empresarial” (p. 35).

Como complemento a este punto, un estudio de Kim y Lee (2018) donde analizaron la influencia de la hiperrealidad contable en la toma de decisiones de inversión, explorando cómo las representaciones hiperreales de la información financiera pueden moldear las percepciones y elecciones de los inversores en el proceso de inversión, los autores mencionados determinaron que “La hiperrealidad contable puede influir en la toma de decisiones de inversión al moldear las percepciones y actitudes de las personas hacia la información financiera” (p. 58).

Por lo anterior, los sesgos cognitivos como el anclaje, la representatividad, el efecto de encuadre, la sobreconfianza, el sesgo de confirmación y el efecto

halo juegan un papel significativo en la formación de las predicciones de los analistas financieros y también en el tomador de decisiones que usa su información. Estos sesgos pueden distorsionar la percepción de la realidad financiera, llevando a pronósticos que reflejan más ilusiones que hechos. Comprender y abordar estos sesgos es crucial para mejorar la precisión y fiabilidad de las predicciones de los analistas financieros. A medida que el panorama financiero continúa evolucionando, es esencial que los analistas se mantengan vigilantes y adaptables, asegurando que sus juicios y decisiones estén basados en un análisis objetivo en lugar de sesgos cognitivos.

## **10. ¿Cómo pueden los profesionales de la contabilidad ser entrenados para mitigar el impacto de las heurísticas en su trabajo?**

En principio hay que insistir en la educación como elemento transformador de la sociedad. En este contexto, ofrecer cursos y talleres que se centren en la economía conductual en su trabajo y cómo los sesgos cognitivos afectan la preparación de la información financiera y sus consecuencias en la misma. De repente, es más de un tema educativo y no ético, puesto que los contadores pueden ignorar esos conceptos en las prácticas contables diarias en su trabajo.

Algunos temas concretos que se pueden enseñar son el entrenamiento del pensamiento crítico, donde los contadores aprendan a cuestionar los datos y a buscar mejores evidencias que respalden sus interpretaciones. También se pueden hacer simulaciones de casos reales donde se muestren que el uso abusivo de las heurísticas lleva a errores y consecuencias financieras. Además, los informes contables preparados y no auditados deben ir firmados por lo mínimo por pares, el que los prepara y el que los supervisa, para identificar y corregir sesgos cognitivos.

Para mitigar el impacto de las heurísticas, los profesionales de la contabilidad al ser capacitados en el reconocimiento y abordaje de los sesgos cognitivos pueden ser conscientes de que los sesgos pueden distorsionar significativamente la toma de decisiones financieras y la presentación de informes, llevando a estados financieros inexactos y poco fiables. Estrategias como la señalada del pensamiento crítico y las prácticas reflexivas pueden ayudar a los profesionales a tomar decisiones más objetivas (Odean, 1998; Hsee et al., 1999). Los programas de capacitación deben centrarse en desarrollar la

conciencia sobre los sesgos cognitivos comunes y proporcionar herramientas para contrarrestar sus efectos.

Un enfoque efectivo es incorporar estudios de caso y simulaciones en los programas de capacitación. Estos pueden ayudar a los profesionales a reconocer y abordar los sesgos cognitivos en escenarios del mundo real. Por ejemplo, presentar escenarios donde los auditores deben identificar y mitigar sesgos como el anclaje o el sesgo de confirmación puede mejorar su capacidad para hacer juicios imparciales. Además, “promover una cultura de escepticismo y pensamiento crítico puede alentar a los profesionales a cuestionar sus suposiciones y buscar perspectivas diversas” (Ponemon y Johnston, 2018, p. 2184).

Tampoco está de más promover en centros de estudios de formación de contadores y en colegios profesionales una campaña para concienciar sobre los abusos de los sesgos cognitivos en el trabajo contable y darlos a conocer en caso de no saber de ellos. Y, por último, enseñar el análisis en vez de usar la intuición siempre o confiar en la misma en situaciones de incertidumbre.

## **11. ¿En qué medida la educación contable actual abordará los desafíos de la hiperrealidad y los sesgos heurísticos?**

Ya en el punto anterior se había abordado algo al respecto, pero se pueden proponer también otros aspectos como una revisión curricular a fondo donde se incluyan temas como economía conductual y psicología de los sesgos cognitivos; inclusión de teoría prospectiva y filosofía en general, con metodología práctica y énfasis en la ética.

Esto traerá como resultado que la educación contable se actualice en nuevos temas y pueda variar su enfoque ante los desafíos de la hiperrealidad, los sesgos y su uso en heurísticas. Se puede comenzar integrándolo a alguna materia y llevarlos luego a estudios de posgrados e investigativos. Es prioritario que la educación contable vaya evolucionando en esa dirección por la transformación que han tenido los signos contables y cómo cada día surgen nuevas teorías en otros campos de estudios que se pueden relacionarse con el ámbito contable.

Al integrar enfoques interdisciplinarios en los programas de capacitación puede mejorar la efectividad de las estrategias de mitigación de sesgos. Por ejemplo, incorporar conocimientos de psicología y economía conductual puede proporcionar una comprensión más profunda de cómo los sesgos cognitivos influyen en la toma de decisiones financieras. Los cursos sobre

finanzas conductuales pueden ayudar a los profesionales a comprender los factores psicológicos que impulsan el comportamiento del mercado y cómo estos factores pueden llevar a una presentación de informes financieros sesgada (Tversky, A. y Kahneman, D. 1981).

También el enfoque ético y la experiencia de los profesionales pueden ayudar en este tema, al incorporar consideraciones éticas en los programas de capacitación puede ayudar a los profesionales a comprender las implicaciones más amplias de los sesgos cognitivos en la presentación de informes financieros. Al enfatizar la importancia de la integridad y la transparencia, los programas de capacitación pueden alentar a los profesionales a priorizar la toma de decisiones éticas y considerar el impacto de sus acciones en las partes interesadas. Este enfoque ético puede ayudar a los profesionales a desarrollar un enfoque más holístico para la mitigación de sesgos, donde no solo sean conscientes de sus propios sesgos, sino que también se comprometan a minimizar su impacto en la presentación de informes financieros.

El *mentoring* y el *coaching* pueden ser componentes valiosos de los programas de capacitación. Los profesionales experimentados pueden proporcionar orientación y apoyo a colegas menos experimentados, ayudándoles a desarrollar las habilidades necesarias para reconocer y abordar los sesgos cognitivos. Las relaciones de mentoría también pueden ofrecer oportunidades para el aprendizaje y desarrollo continuo, donde los profesionales pueden recibir retroalimentación y consejos sobre sus procesos de toma de decisiones.

Es esencial que la educación contable evolucione para incluir una comprensión profunda de cómo la psicología afecta la toma de decisiones financieras y la interpretación de la información contable hiperrealizada. Esto preparará mejor a los contadores para enfrentar los desafíos de un entorno económico cada vez más globalizado, complejo, hiperrealizado y virtualizado.

## **12. La utilidad de la información contable ante una situación hiperreal de la misma**

El Marco Conceptual de Las Normas NIIF Ilustradas, Parte A (2021), (Normas Internacionales de Información Financiera, Requerimientos) señala que la intención de las mismas es buscar la utilidad de la información financiera al indicar en su párrafo 2.4 que “Si la información financiera ha de ser útil, debe ser relevante y representar fielmente lo que pretende representar. La utilidad

de la información financiera se mejora si es comparable, verificable, oportuna y comprensible" (p. A31).

Pero entendemos que la misma al ser producida por personas lleva consigo la interpretación y la subjetividad de quienes la elaboran, en ese sentido la perspectiva del filósofo Bas Van Fraassen (1997) nos ayuda a entender tal situación: la contabilidad, al igual que las teorías científicas, no tienen que representar una realidad objetiva y subyacente de manera perfecta. En cambio, su valor radica en su capacidad para ser útil y funcional en la interpretación y predicción de fenómenos económicos y financieros. Esta reflexión se centra en cómo la hiperrealidad contable y los sesgos cognitivos, analizados en este trabajo a través de las teorías de Macintosh (2000) y Tversky & Kahneman (1974), pueden ser entendidos y gestionados desde un enfoque constructivista empírico.

La hiperrealidad contable, según Macintosh y colaboradores, sugiere que los informes contables pueden ser más una construcción o simulación de la realidad que una representación fiel de la misma. Desde el enfoque de Van Fraassen esta construcción no es necesariamente un defecto o una desventaja, al contrario, es una característica esencial de cualquier sistema de representación social mostrado por el hombre, por lo que es difícil comprender las normas contables al no querer permitir los sesgos en sus prácticas (principio de prudencia y el principio de fiabilidad), ya que las mismas son interpretadas, practicadas y ejecutadas por sujetos y por lo tanto es subjetiva. Lo importante es que los estados financieros sean útiles y sirvan de herramienta para la toma de decisiones financieras por parte de los interesados.

Por el otro lado, están los sesgos cognitivos y las heurísticas, como los descritos por Tversky y Kahneman (1974), afectando la construcción, interpretación y aplicación de la información contable. Van Fraassen (1997) puede argumentar que estos sesgos son inevitables dado que son los seres humanos los que construyen y utilizan la información financiera e igualmente las normas, prácticas y métodos contables son de naturaleza humana y pueden estar sesgadas desde su esencia, poder o intereses. No son perfectos, y algo que no es perfecto, no puede generar algo perfecto. Decir que algo no admite sesgo y errores ya está por esencia sesgado. La clave aquí está en reconocer esos sesgos y buscar técnicas y métodos para mitigarlos, no aspirar una objetividad inalcanzable y mucho menos perfecta.

Por lo que el pensamiento de Ban Vas Fraassen (1997) propone que la contabilidad debe ser evaluada por su utilidad y funcionalidad, más que por su verdad. Una teoría que no es verdad puede ser útil, relevante, oportuna, comparable, comprensible, fiable, integral, material y equilibrada. Los informes financieros aunque puedan estar influenciados por el simulacro baudrillano y los sesgos cognitivos en su construcción, siguen siendo herramientas efectivas para los negocios y los usuarios de la misma. Esto también requiere que los usuarios y los contadores de esa información deben estar conscientes de las limitaciones y trabajar para mejorar la transparencia, la credibilidad y la relevancia de los datos presentados.

Esto trae consigo que Van Fraaseen enfatiza en la formación de economía conductual y la psicología de los sesgos cognitivos, para que tanto contadores como usuarios de la información contable puedan ser críticos y reflexivos sobre las herramientas que utilizan, reconociendo que todas las representaciones son, en última instancia, construcciones humanas.

Desde esta perspectiva de Van Fraaseen, la contabilidad no necesita ser una representación perfecta de la realidad financiera subyacente de las entidades. Es lo más aproximado a la verdad de la situación financiera que existe hasta ahora, buscando siempre mejorarla. Por lo que se convierte en una herramienta útil y funcional para la toma de decisiones para los usuarios de las mismas y para los hombres de negocios. Identificar, reconocer y mitigar los sesgos cognitivos y la hiperrealidad contable son parte de esa realidad financiera subjetiva y no perfecta.

### 13. Discusión

A pesar de los esfuerzos del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, en sus siglas en inglés) para evitar los sesgos en la aplicación de sus normas mediante los principios de fiabilidad y prudencia (párrafos 2.7 y 2.9 de las *NIIF para PYMES*, 2015), y el Marco Conceptual para la Información Financiera de las Normas (párrafos 2.13, 2.15-2.16) estos mismos principios pueden, paradójicamente, promover dichos sesgos. Esto se debe a la ambigüedad, relatividad y subjetividad inherente a la interpretación de la misma norma en ciertas definiciones de los signos contables, específicamente del activo y otros conceptos como el valor razonable, el deterioro de las cuentas, las estimaciones, valuaciones y políticas contables.

Estos conceptos involucran, en lo subyacente de sus definiciones, valoraciones e interpretaciones subjetivas, alejándose de la perspectiva objetiva y realista que tradicionalmente se ha buscado en la disciplina contable. Recordando, que, en las políticas contables, cuando no se trata en las NIIF una transacción específica “la gerencia de la entidad utilizará **su juicio** para desarrollar y una política contable” (párr. 10.4).

Para ilustrar esta problemática, se tomarán algunos conceptos de la sección “2. Conceptos y Principios Generales”, del libro citado *NIIF para PYMES* (2015), únicamente con fines referenciales y como ejemplos de conceptos que presentan las cualidades mencionadas anteriormente.

En el párrafo 2.15, literal (b), se señala que “un activo es un recurso controlado por la entidad...” y “al determinar la existencia de un activo, el derecho de propiedad no es esencial” (párrafo 2.19), y que el reconocimiento de un activo o pasivo se da “por la expectativa de que los beneficios económicos futuros fluirán a una entidad o desde ella, debe ser lo suficientemente certera como para cumplir criterios de probabilidad antes de un activo o un pasivo” (párrafo 2.16).

Esos criterios en las definiciones generan más preguntas que respuestas. ¿Cómo saber cuándo un bien es controlado por una entidad? La misma definición de “control” es relativa en cualquier ámbito del conocimiento. ¿Cuándo estamos en una situación “suficientemente certera”? En un mundo de incertidumbre. ¿Podrían haber imaginado los sumerios al entregar cinco vacas para un negocio, proyectando los litros de leche que éstas producirán en cinco años y sus precios en un mercado al estar suficientemente informado; para luego calcular el valor presente (valor de uso) y así saber el costo de las cinco vacas? ¿Y qué significa estar “debidamente informado” o “en condiciones de independencia mutua” ?, según lo planteado en las “Técnicas de valoración” en su párrafo 11:28.

El mismo concepto de “valor razonable” pertenece al modelo epistemológico humanismo y no al realismo. Del humanismo se deriva el racionalismo donde “el conocimiento, y, en consecuencia, todo conocimiento es eminentemente racional, como también que la realidad es racional, pues existe cuando es aprendida por la capacidad pensante, intelectual y racional” (Figueroa y Jiménez, 2012, p. 48).

Continuando con los términos que están en el párrafo 2.16 como el de “expectativa”, “suficientemente certera”, “criterio de probabilidad” y “valor

que puedan ser medidos con fiabilidad” son cualitativos y relativos, derivados del materialismo y no del realismo, y se prestan para la interpretación donde no existe una verdad absoluta.

Los términos anteriores son de verdad relativa y no absoluta. La verdad en este caso se hace como una construcción social porque es productos de las interacciones con todos los agentes que participan en la construcción de la información contable como los contadores, auditores, gerencia, organismos reguladores, entre otros.

La misma norma al explicar el “criterio de probabilidad” en el párrafo 2.29, cae en una definición subjetiva al proponer razones ajenas al realismo, aunque no se diga directamente, como al hacer referencia al grado de incertidumbre, lo cual es relativo. Igual, al explicar la fiabilidad en la medición, se señala que “en muchos casos debe estimarse el costo o valor de una partida que no es conocido” (párrafo 2.30), introduciendo de esa forma otras perspectivas diferente a la realista u objetiva: “Cuando no se puede hacer una estimación razonable, la partida no se reconoce en los estados financieros” (párrafo 2.30).

Bajo ese panorama, es difícil evitar los sesgos cognitivos y su uso en heurísticas, tanto en la construcción de la realidad contable como al tratar de evitar cometer errores en el trabajo contable. Actualmente el uso de programas computacionales y políticas de supervisión y revisión han minimizado los errores técnicos humanos, pero se aspira a que también se creen estratégicas para mitigar los sesgos cognitivos en las prácticas contables.

Pero, así como la realidad contable es una construcción social también es una hiperrealidad y una construcción psicológica donde, como se ha señalado en el transcurrir de este trabajo, los sesgos cognitivos y su aplicación en hermenéutica influyen en la interpretación de las normas contables al momento de su aplicación. Los sesgos cognitivos son partes de la psicología humana y su uso en heurísticas solo pueden ser mitigados, lo cual se convierte en un desafío para la profesión contable, pero no se pueden eliminar y la información contable siempre será influenciada por los mismos en un alto o menor grado de incidencia.

Un inconveniente sobre la hiperrealidad contable lo encontramos en una investigación de Higgins y Davis (2018) al examinar la misma desde la perspectiva de la agencia cuando se concilian los estados financieros de las sucursales y agencias con la casa matriz; en dicha investigación argumentan sobre el impacto que ha tenido la hiperrealidad contable desde la percepción de

la información financiera, considerando cómo las representaciones hiperreales de los datos financieros pueden impactar la relación entre los principales y los agentes en el contexto de la información financiera dificultando de esa manera la labor contable: "Nuestro análisis desde una perspectiva de la teoría de la agencia destaca los posibles conflictos de interés y la asimetría de información que pueden surgir debido a la hiperrealidad contable" (p. 708).

Tal como se mostró con algunos ejemplos de términos usados en las *NIIF para PYMES*, no hay una sola verdad en su interpretación y su aplicación puede darse por los distintos modelos epistemológicos y sus derivados. En este caso se puede señalar, específicamente, al humanismo y sus derivados el relativismo y el psicologismo. Éste último, según Figueroa y Jiménez (2012, p. 49) se fundamenta en que los "hechos, cosas, la interpretación de la vida y las expresiones humanas tienen como trasfondo vivencias previas de cada quien, y los actos son correlatos externos de la interioridad humana, donde están presentes intenciones, temores, deseos y propósitos ocultos", la contabilidad por ser una construcción humana no está ajena a los mismos y donde los sesgos están presentes.

A pesar de la insistencia en que la contabilidad es de naturaleza realista, según Chua (1986), lo plantea como el enfoque tradicional dominante en la contabilidad, basado en el positivismo que se ha caracterizado por su confianza en la ciencia como la ruta principal hacia el conocimiento donde se puede desarrollar teorías generalizables y objetivas por medio de la observación y experimentación dándole importancia al método hipotético-deductivo que implica la formulación de hipótesis que se pueden probar mediante la observación y la experimentación usando métodos estadísticos. En la contabilidad, esto podría significar el desarrollo de modelos que predicen comportamientos financieros bajo ciertas condiciones.

El positivismo lleva consigo también el control técnico cuyo objetivo es lograr la precisión y la capacidad de predecir y controlar eventos financieros. Esto se refleja en la búsqueda de la contabilidad por desarrollar herramientas y técnicas que permitan a los usuarios de la información contable tomar decisiones informadas. El positivismo tiende a restringir los problemas estudiados a aquellos que son susceptibles de ser investigados mediante métodos empíricos. Esto puede limitar la comprensión de la contabilidad a lo que es cuantificable y observable, excluyendo factores cualitativos o contextuales, tal como lo ha narrado Macintosh y colaboradores (2000), mostrando que alguna vez lo fue

y que sus signos contables han sufrido transformaciones y se han vuelto más abstractos y difusos a medida que ha transcurrido las distintas etapas de la humanidad, lo que han quedado "al libre albedrío" de las interpretaciones de los mismos, en si la restricción metodológica.

Al respecto, Smith y Johnson (2018) en su estudio crítico sobre la hiperrealidad contable, donde se centran en el impacto de la misma en la investigación y la práctica de la esa disciplina concluyen que su estudio "sugiere que la hiperrealidad contable tiene implicaciones significativas para el campo de la contabilidad, desafiando las suposiciones y prácticas tradicionales en la disciplina." (Smith & Johnson, 2018, p. 312)

Dado el carácter general de la norma contable y su condición no reglamentaria, en especial las basadas en normas NIIF, la gerencia puede establecer sus propias políticas contables; lo que la puede convertir en una información sesgada. Igualmente, como ya se ha dicho, las estimaciones, valuaciones e interpretaciones son diversas y en las mismas están presentes la subjetividad y la intersubjetividad, lo que se aleja de la realidad objetiva de la situación financiera del negocio.

El carácter reglamentario de los GAAP-EEUU y las IRFS basados en principios es explicado por Souzzi (2024) al señalar que los primeros están **basados en reglas**, lo que significa que se basa en reglas y directrices detalladas para la presentación de informes financieros. Proporciona instrucciones específicas sobre cómo manejar diversas situaciones contables, lo que puede llevar a una mayor consistencia, pero también a más complejidad.

En contraste, las IRFS están **basadas en principios**, según Souzzi (2024). Este enfoque se centra en principios y objetivos más amplios en lugar de reglas detalladas. Permite más interpretación y juicio por parte de los contadores, lo que puede llevar a más flexibilidad, pero también a más variabilidad en cómo se aplican las normas.

En las IRFS (o NIIF en español) predomina el **Juicio e Interpretación**, permitiendo más juicio profesional y adaptación a circunstancias específicas. Esto puede ser beneficioso para abordar transacciones nuevas y complejas, pero puede resultar en menos consistencia entre diferentes entidades.

Comprender estas diferencias metodológicas es crucial para las empresas que operan internacionalmente, ya que pueden necesitar preparar estados financieros bajo ambos conjuntos de normas, dependiendo de sus requisitos regulatorios.

Lo anterior plantea un desafío significativo para los profesionales contables, quienes se encuentran entre la subjetividad y la objetividad en sus prácticas diarias. La flexibilidad en la interpretación de la norma y los diferentes métodos de valuación puede llevar a inconsistencias y variaciones en la presentación de los estados financieros, afectando la comparabilidad y la transferencia.

Además, la subjetividad e intersubjetividad aplicada a ciertos conceptos contables puede influir en la toma de decisiones económicas, tanto a nivel interno como externo. Los inversores, acreedores, accionistas y otros interesados pueden enfrentar dudas y dificultades al momento de evaluar la situación financiera de una entidad, lo que puede afectar su confianza en la información contable presentada.

El resultado de esta discusión, al reflexionar, es que, aunque las NIIF para PYMES y otras normas contables de los organismos competentes buscan proporcionar un marco coherente y comprensible para el reconocimiento, preparación y presentación de los estados financieros; la ambigüedad y la subjetividad en algunos de sus conceptos pueden dar lugar a interpretaciones diversas y potencialmente sesgadas. Es crucial que los profesionales contables y gerencia sean conscientes de esos desafíos y adopten medidas para mitigar los sesgos cognitivos y mejorar la fiabilidad y la transparencia de la información contable, entendiéndose la misma como una construcción humana.

#### **14. Otros argumentos sobre el tema de la hiperrealidad contable**

La contabilidad es una ciencia social creada y manipulada por el hombre que no obedece a leyes naturales. Por lo tanto, puede estar sujeta a interpretaciones e intereses. La contabilidad, entonces como una disciplina esencial para la gestión y la supervisión de las organizaciones, ha sido objeto de críticas por su capacidad para crear una "hiperrealidad". Este concepto sugiere que la contabilidad no solo refleja la realidad económica, sino que la distorsiona y la reconstruye según normas y convenciones específicas. Tres autores contemporáneos, Christopher Napier, Noemi Valencia Escamilla y Mark Solomon, han abordado esta problemática desde diversas perspectivas, ofreciendo una crítica profunda de la objetividad contable y destacando cómo las prácticas contables pueden influir en la percepción de la realidad.

Según el autor Christopher Napier, en su obra "*Critical Accounting Research and the Performativity of the Object*" (2017), plantea que la contabilidad no es

simplemente un espejo pasivo de la realidad, sino un actor que la preforma. Napier argumenta que la contabilidad, al centrarse en datos cuantificables, puede omitir aspectos cualitativos cruciales, como el impacto ambiental y social de las actividades empresariales. Esta omisión puede llevar a una representación distorsionada de la realidad, creando lo que él llama una hiperrealidad contable.

Napier ofrece ejemplos concretos, como la adopción de normas contables internacionales, que tienden a homogeneizar la información financiera. Esta homogeneización, aunque busca facilitar la comparación entre empresas de diferentes países, puede ignorar las particularidades locales y contextuales, generando una imagen unidimensional y superficial de la realidad económica.

También Noemí Valencia Escamilla (2019), en su libro "Hiperrealidad y Contabilidad: Crítica a la Objetividad Contable", aborda la hiperrealidad contable desde una perspectiva más filosófica. Valencia Escamilla cuestiona la idea de objetividad en la contabilidad, argumentando que las normas y procesos contables son inherentemente subjetivos y están influenciados por factores sociales, políticos y económicos.

Valencia Escamilla subraya cómo la presión por cumplir con ciertos estándares de rentabilidad puede llevar a prácticas contables agresivas, como la manipulación de provisiones o ajustes discretionales en los estados financieros. Estos mecanismos pueden distorsionar la representación de la situación financiera de las empresas, beneficiando a ciertos actores y ocultando la verdadera naturaleza de las transacciones financieras. Según Valencia Escamilla, es crucial considerar el contexto en el que se desarrollan las prácticas contables para entender cómo contribuyen a la construcción de una realidad hiperrealista.

Otro autor que se ha pronunciado sobre el tema es Mark Solomon, en su artículo "Questioning the Objectivity of Accounting History: The Case of 'Creative Accounting'" (2016), analiza la evolución histórica de la contabilidad y su capacidad para generar hiperrealidad. Solomon examina cómo las prácticas contables han cambiado a lo largo del tiempo, influenciadas por diversos factores sociales, políticos y económicos.

Solomon argumenta que la llamada "contabilidad creativa" pone en tela de juicio la objetividad de la información contable. Las empresas, a través de técnicas como la capitalización de gastos o la manipulación de valoraciones de inventarios, pueden inflar sus resultados y presentar una imagen distorsionada

de su desempeño económico. Estos ejemplos históricos ilustran cómo la contabilidad puede ser utilizada para crear una hiperrealidad que engaña a los inversores y otros *stakeholders*.

Los análisis de Napier, Valencia Escamilla y Solomon convergen en la idea de que la contabilidad, lejos de ser un reflejo objetivo de la realidad, puede desempeñar un papel activo en la creación de una hiperrealidad. Al centrarse en aspectos cuantificables y seguir normas que pueden ser manipuladas, la contabilidad puede ofrecer una representación distorsionada de la realidad económica y financiera. Estos autores nos invitan a adoptar una postura crítica y reflexiva frente a las prácticas contables y a considerar el contexto en el que se desarrollan.

La hiperrealidad contable plantea importantes interrogantes sobre la fiabilidad de la información contable y la necesidad de transparencia y ética en la elaboración y presentación de los estados financieros. En un mundo cada vez más globalizado e interconectado, es crucial cuestionar la objetividad de la contabilidad y estar atentos a posibles sesgos y distorsiones que puedan afectar nuestra comprensión de la realidad económica.

## 15. A manera de reflexión final

Una vez llegado a esta parte de reflexión final, nos damos cuenta de la manera en que se percibe la realidad contable y que cada día surgen nuevos desafíos a la misma. Uno de esos desafíos es enfrentar la hiperrealidad, la percepción contable y los sesgos cognitivos en un entorno económico cada vez más virtualizado y lleno de incertidumbre, que son parte de la vida misma y de igual forma las probabilidades subjetivas cuando no se puede medir ni predecir matemáticamente o estadísticamente situaciones de la realidad.

La contabilidad está en la obligación de adaptarse a las situaciones anteriores y la manera de hacerlo es integrando la tecnología a sus labores diarias, incluyendo la inteligencia artificial y además trabajar de manera transdisciplinaria con otras ramas del conocimiento, en este caso con la psicología. Esto trae consigo que se debe educar y formar al contador y a los usuarios de la información contable en nuevas habilidades emergentes y comprensión de las plataformas digitales y globales; estar consciente de que los mismos también traen sesgos de ambientes virtuales donde los datos y la información se hacen cada vez más abstractos. Se hace imprescindible la

colaboración multidisciplinaria y trabajar con expertos en otros campos del saber, enfatizando sobre la ética y la transparencia.

Reconocer que vivimos en una época de hiperrealidad contable donde los signos contables han sufrido una transformación durante las distintas etapas históricas. La contabilidad, como hacedora de realidad objetiva, ha pasado a una fase hiperrealista donde la representación de los hechos y fenómenos contables pueden ser tan influyentes como los hechos mismos.

Por otra parte, la influencia de la heurística y los sesgos cognitivos, como se ha podido apreciar en este trabajo, juegan un papel crucial en la percepción de la realidad contable a la hora de construirla y analizarla, afectando la toma de decisiones.

La contabilidad se encuentra frente a nuevos desafíos a los cuales hay que enfrentar con educación, formación y énfasis en lo ético y lo transparente. Identificar esos desafíos de manera oportuna es necesario para su comprensión.

Así como va evolucionando el mundo, va evolucionando con ella la profesión y los signos contables, como se puede notar en la narrativa de Macintosh y colaboradores con respecto a la evolución de la información contable desde los sumerios hasta el siglo XX.

La contabilidad, en su búsqueda por representar la realidad económica, debe navegar cuidadosamente entre la realidad y su representación en la hiperrealidad. Los contadores deben ser conscientes de que, aunque los números pueden parecer objetivos, la interpretación de estos datos, así como las normas, reglas y principios contables, están sujetos a las heurísticas y sesgos cognitivos que todos los seres humanos poseen. La educación y la práctica contable deben, por lo tanto, incluir un enfoque en el reconocimiento y la mitigación de estos sesgos para preservar la integridad de la profesión.

La contabilidad no solo debe adaptarse a los cambios tecnológicos y a la virtualización de los mercados, sino también a la comprensión de la psicología humana que influye en la toma de decisiones económicas. Esto implica una colaboración más estrecha entre la contabilidad, la psicología y la tecnología de la información para desarrollar métodos y herramientas que mejoren la objetividad y la fiabilidad de la información financiera.

La contabilidad debe esforzarse por mantener un equilibrio entre la precisión numérica y la comprensión de los procesos cognitivos que afectan la percepción de esos números. Al hacerlo, puede continuar sirviendo como un pilar fundamental para la toma de decisiones más informadas y éticas en

un mundo cada vez más complejo y virtualizado. La relevancia y utilidad de la contabilidad en el futuro dependerán de su capacidad para integrar estas diversas disciplinas y perspectivas.

No se puede juzgar a todas las entidades por los ejemplos dados en este escrito anteriormente en relación a la hiperrealidad contable, pero están ahí a la mano. Es una decisión empresarial. En fin, la contabilidad, al igual que otras áreas de la sociedad, se ve afectada por la tendencia hacia la hiperrealidad. Los números contables, lejos de ser una representación objetiva de la realidad económica de las empresas, se convierte en una herramienta para construir narrativas y proyectar imágenes deseables.

## 16. Referencias

- Anand, G. y Methrota, A. (2019). Artificial Intelligence in business: Current applications and future directions. *Journal of Business Research*, 100, 17-28.
- Aristóteles. (1961). *De Anima*. Edited with introduction and commentary by Sir David Roas, Clarendon Press, and Oxford.
- Baik, B., Johnson, M. F., Kim, K. y Yu, K. (2023). Organization Complexity, Financial Reporting Complexity, and Firms' Information Environment. SSRN. <https://ssrn.com/abstract=4413814>
- Barrera, M., M. (2007). Técnica de análisis en investigación. *Análisis semántico, de signos, significados y significaciones*. Ediciones Quirón.
- Baudrillard, J. (1981). *Simulacra et simulation*. Paris: editions galilee.
- Baudrillard, J. (1983a). *Simulations*. New York: Semiotext(e).
- Baudrillard, J. (1994a). *Simulacra and Simulacion*. University of Michigan Press.
- Bazerman, M. H. y Moore, D. A. (2002). *Judgment in managerial decision making*. John Wiley & Sons.
- Brewster, B. E., Butler, J. B. y Watkins, A. L. (2019). Eliminating biases that jeopardize audit quality. *Journal of Accountancy*. <https://www.journalofaccountancy.com/issues/2019/aug/biases-jeopardize-audit-quality.html>
- Brown, K. A. y Smith, M. C. (2018). The Relationship Between Accounting Hyperreality and Market Efficiency: A Critical Review. *Review of Financial Studies*, 31(4), 851-870.

- Buffett, M. y Clark, D. (2006). *Buffettología. Las técnicas jamás contadas que han hecho de Warren Buffett el inversor más famoso del mundo.* Ediciones Deusto.
- Byron, K., Adams, C. y Webb, J. (2016). Rethinking hyperreality in accounting and audit: A physically distanced perspective. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 35(1), 57-77.
- Carmona, S. y Ezzamel, M. (2011). Accounting and the state: The governance of hype and hope in the new economy. *Accounting, Organizations and Society*, 36(3), 198-214.
- Chen, L. M. y Chen, Y. L. (2018). Accounting Hyperreality and User Confidence in Financial Statements: An Agency Theory Perspective. *Accounting Review*, 93(4), 147-163.
- Chua W (1986). Radical developments in accounting thought. *The Accounting Review*, LXI(4), Octubre. <https://drive.google.com/file/d/1vYmDZJNQAY81v1EH8XPat8jJwsngE1zH/view?usp=sharing>
- Clark, E. y Lee, K. (2016). The role of availability bias in financial decision making. *Journal of Financial Psychology*, 12(3), 145-158.
- Cormier, D., Lapointe-Antunes, P. y Magnan, M. (2013). A hyperreal firm and its shifting calculative practices. *Contemporary Accounting Research*, 30(4), 1426-1450.
- Corporate Finance Institute. (10 de agosto de 2024). Generally Accepted Accounting Principles (GAAP). Corporate Finance Institute. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/accounting/gaap/>
- Davis, J. M. y Higgins, A. B. (2018). Accounting Hyperreality and the Perception of Financial Information. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 33(4), 431-446.
- Descarte, R. (1980). *Descarte. Obras Escogidas* (2da Ed.). Editorial Charcas.
- Diolas, A. (2022). *Professional scepticism and cognitive biases: lessons learned from inspections findings.* [https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA\\_Global/professional-insights/professional-scepticism-audit/PI-PROF-SCEPTICISM-ENGLISH%20v7.pdf](https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/professional-insights/professional-scepticism-audit/PI-PROF-SCEPTICISM-ENGLISH%20v7.pdf)
- Figueroa, G. y Jiménez, J. (2012). *Epistemología e Investigación: Para investigar con éxito.* Personal.
- Flórez Retrepo, J. A. (2013). El senequismo, el realismo y el empirismo de Charles S. Peirce, aplicados a sus teorías de la percepción y del conocimiento. *Discusiones Filosóficas*, 14(23). [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0124-61272013000200013](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-61272013000200013)

Fogo, J. ([1905], 1968). Historia de la contabilidad. En R. Brown, *Historia de la contabilidad y los contadores* (págs. 93 - 170). Nueva York: Frank Cass and Company, Ltd.

Fortuna. (27 de junio de 2024). Para Warren Buffett confiar en un experto financiero es como encontrar oro y “luego entregar el mapa a los vecinos con su ubicación.” *Fortuna (perfil.com)*. <https://www.perfil.com/noticias/fortuna/la-advertencia-de-warren-buffett-sobre-los-expertos-financieros.phtml>

Gendron, Y. y Boisjoli, M. (2015). Hyperreality in accounting: A synthesis and an illustration. *Contemporary Accounting Research*, 32(2), 823-850.

Goleman, D. (1999). *La inteligencia emocional en la empresa*. Javier Vergara Editor.

Gray, R., Dye, R., & Owen, D. (2013). Corporate Social Reporting and Reputation Risk Management. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 26, 602-634.

Green, S. y Davis, T. (2013). The influence of representativeness bias on auditor judgments. *Accounting Today*, 8(4), 211-224.

Han, J., Lobo, G. J. y Vasvari, F. P. (2020). Auditor litigation and pricing of audit services: The view from the plaintiffs' side. *Journal of Accounting and Economics*, 69(2-3), 101296.

Hart, C. (2018). *Doing a Literature Review*. SAGE Publications.

Hasan, M., Popp, J. y Oláh, J (2020). Current Landscape and Influence of Big Data on Finance. *Journal of Big Data*. <https://journalofbigdata.springeropen.com/articles/10.1186/s40537-020-00291-z>

Higgins, A. B. y Davis, J. M. (2018). Accounting Hyperreality and the Perception of Financial Information: An Agency Theory Perspective. *Journal of Accounting Research*, 56(3), 701-718.

Hines, T. y Hamilton, J. (2014). Hyperreality in governmental accounting: Beyond the numbers. *Public Money & Management*, 34(1), 29-36.

Hogan, C. E., Kim, J. B. y Wilkins, M. S. (2018). Comprender cómo los aspectos clave del juicio de auditoría están influenciados por factores cognitivos y situacionales. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 37(2), 1-30.

Honorato, D. (2018). El fenómeno de la percepción en Aristóteles y Merleau-Ponty. *Ideas y Valores*, LXVIII(166), 13-48. <https://doi.org/10.15446/ideasyvalores.v67n166.56177>

Hope, O.K. y Jones, T. (2018). Hyperreality and the Icarian aspects of management accounting and control. *Management Accounting Research*, 41, 1-17.

- Husserl, E. (2013). *Ideas Relativas a Una Fenomenología Pura y Una Filosofía Fenomenológica. Libro Primero: Introducción general a la fenomenología pura.* UNAM.
- IASB. (2015). *Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). Parte A: Requerimientos.* IRFS Foundation Publications Department.
- IASB. (2018). *El Marco Conceptual para la Información Financiera.* IFRS Foundation.
- IASB. (2021). *Las normas NIIF. Ilustradas. Parte A.* IRFS Foundation.
- Johnson, A. y Brown, S. (2019). Confirmation bias in accounting: A review of empirical research. *Accounting Review*, 18(2), 67-78.
- Juárez, G. et al. (2015). La crisis financiera internacional de 2008 y algunos de sus efectos económicos sobre México. *Contaduría y administración*, 60(S2), 128-146. <https://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v60s2/0186-1042-cya-60-s2-00128.pdf>
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kant, I. (2013). *Critica a la razón pura.* Taurus.
- Kaplan, S. E., & Reckers, P. M. (2018). Disentangling the effects of cognitive busyness and accountability on auditors' judgments. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 37(1), 139-153.
- Kim, J. C. y Lee, S. Y. (2018). The Influence of Accounting Hyperreality on Investment Decision-Making: A Critical Review. *Journal of Financial Planning*, 31(4), 51-66.
- Lee, S. J. y Kim, Y. K. (2018). The Impact of Accounting Hyperreality on Investor Decision-Making. *Review of Financial Studies*, 31(3), 751-777.
- Lennox, C. y Wu, X. (2020). The consequences of conservative accounting practices for auditor-client negotiations. *Journal of Accounting Research*, 58(5), 1253-1281.
- Lido. (2024). *Financial Abstraction: Everything You Need to Know in 2024.* <https://www.lido.app/ocr/financial-abstraction>
- Locker. J. (1690). *Ensayo sobre el entendimiento humano.* Impreso Eliz. Holt.
- Luft, J. y Cohen, J. (2015). Pecuniary knowledge: The hyperreality of money. *Critical Perspectives on Accounting*, 26, 3-17.
- Macintosh, N., Shearer, T., Thornton, D. y Welker, M. (2000). Accounting as simulacrum and hyperreality: perspectives on income and capital. *Accounting, Organizations and Society*, 25(2000), 13-50. [https://www.researchgate.net/publication/222521999\\_Accounting\\_as\\_simulacrum\\_](https://www.researchgate.net/publication/222521999_Accounting_as_simulacrum_)

- and\_hyperreality\_Perspectives\_on\_income\_and\_capital?enrichId=rgreq-26ddaa88f0883113cfdfced11a693eee-XXX&enrichSource=Y292ZXJQYWdlOzIyMjUyMTk5OTtBUzoxMTI1MDI5ODQ0NjYwMjI2QDE2NDUyMzk0MjUzNzQ%3D&el=1\_x\_3&\_esc=publicationCoverPdf
- Mahadeen, T., Galanakis, K., Samara, E. y Kilintzis, P. (2021). Heuristics and Evidences Decision (HeED) Making: a Case Study in a Systemic Model for Transforming Decision Making from Heuristics-Based to Evidenced-Based. *J Knowl Econ*, 12, 1668–1693. <https://doi.org/10.1007/s13132-020-00688-4>
- Marcon, R. y Zang, A. Y. (2020). The impact of ownership structure on auditor selection and audit fees in the public sector. *Journal of Accounting and Public Policy*, 39(1), 106750.
- Martínez, G. (3 de octubre de 2023). *Los factores determinantes que moldean nuestra percepción social*. <http://menteactiva.net/factores-que-influyen-en-la-percepcion-social/>
- Mattessich, R. (1987). Prehistoric accounting and the problems of representation: an archaeological evidence of the Middle East from 8000 BC to 3000 BC. *Accounting Historians Journal*, 71-91.
- Mattessich, R. (1989). Accounting and the Input-Output Principle in the Prehistoric and Ancient World. *Abacus*, 25(2), 74-84. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6281.1989.tb00222.x>
- Mattessich, R. (1995). *Critique of accounting: Examination of the foundations and normative structure of an applied discipline*. Westport, CT and London: Quorum Books.
- Merino, B (1998) Critical theory and accounting history: Challenges and opportunities. *Critical Perspectives on Accounting*, (9). <https://drive.google.com/file/d/1MGk8dZgt-EpMASsXIJxku7Al47vVBkjQ/view?usp=sharing>
- Merleau-Ponty, M (1994). *Fenomenología de la Percepción*. Planeta-Agostini.
- Miller, P. y O'Leary. (1987). Accounting and the construction of the governable person. *Accounting, Organizations and Society*, 12(3), 235-265. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(87\)90039-0](https://doi.org/10.1016/0361-3682(87)90039-0)
- Mio, C., Zasada, A. y Rui, R. (2019). The Association between Corporate Social Responsibility and Earnings Quality. *Sustainability*, 11, 4018.
- Moore, B. y Martinez, R. (2012). The halo effect in financial reporting and its potential consequences. *Journal of Financial Reporting*, 15(1), 56-68.
- Murphy, Kevin P. (2012). *Machine Learning: A Probabilistic Perspective (Adaptive Computation and Machine Learning series)*. Illustrated Edición.

- Napier, C. (2017). *Critical Accounting Research and the Performativity of the Object*. Cambridge University Press.
- Nietzsche, F. (2003). *Empédocles. Los filósofos preplatónicos*. Madrid: Trotta.
- Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses? *The Journal of Finance*, 53(5), 1775-1798.
- Peirce, Charles S. (1877). The fixation of belief. *Popular Science Monthly*, 12, 1-15.
- Peirce, Charles S. (1878). How to make our ideas clear. *Popular Science Monthly*, 12, 286-302.
- Platón. (1578). *La República*. VII, 514<sup>a</sup>-541b. Ediciones Henricus Stephanus.
- Ponemon, L. A. y Johnston, R. B. (2018). The effect of auditors' cognitive style on professional judgment: A research note. *Contemporary Accounting Research*, 35(4), 2184-2198.
- Psiquismo. (29 de agosto de 2023). Explotando la percepción de la realidad: cómo nuestros pensamientos influyen en nuestra experiencia del mundo. *psiquismo.net*. <https://psiquismo.net/psicologia/la-percepcion-de-la-realidad/>
- Roberts, L. y Garcia, A. (2014). The impact of framing bias on accounting practices. *International Journal of Accounting*, 5(2), 76-89.
- Rodríguez, J. (20 de junio 2024). Toma de decisiones financieras: qué son y tipologías más frecuentes. *mundoposgrado.com*. <https://www.mundoposgrado.com/toma-de-decisiones-financieras/>
- Santander. (4 de septiembre de 2020). ¿Qué son los sesgos financieros y cómo podemos mitigarlos? *Santander Stories*. <https://www.santander.com/es/stories/que-son-los-sesgos-financieros-y-como-podemos-mitigarlos>
- Sherman, D. (15 de junio 2023). Por qué Estados Unidos se ha vuelto cada vez más hostil hacia las criptomonedas. *BBC Mundo*. <http://www.bbc.com/mundo/noticias-65923325>
- Sikka, P. (2013). Financial crisis and the silence of the auditors. *Accounting, Organizations and Society*, 38(5), 398-405.
- Smith, J. (2020). The cognitive bias of anchoring and adjustment in financial decision making. *Journal of Accounting Research*, 25(3), 45-56.
- Smith, M. A. y Johnson, J. D. (2018). Accounting Hyperreality: A Critical Review. *Journal of Accounting Research*, 56(2), 301-326.
- Solomon, M. (2016). Questioning the Objectivity of Accounting History: The Case of 'Creative Accounting'. *Journal of Accounting Research*, 44(2), 345-367.

- Souzzi, Tom. (7 de mayo de 2024). GAAP and IFRS Convergence: Harmonizing Finance. [suozziforny.com](http://suozziforny.com). <https://suozziforny.com/gaap-and-ifrs-convergence/>
- Tiron-Tudor, A., Waymond, R. y Deliu, D. (2024). La profesión contable en la zona de penumbra: navegar los desafíos laterales de la digitalización a través de vías éticas para la toma de decisiones. *Revista de Contabilidad, Auditoría y Rendición de Cuentas*. Junio/2024.
- Trullion. (2024). Lease Abstraction - Streamlining Your Finance Team's Workflow. <https://trullion.com/guides/lease-abstraction-streamlining-your-finance-team-workflow/>
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- Tversky, A. y Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- Valencia Escamilla, N. (2019). *Hiperrealidad y Contabilidad: Crítica a la Objetividad Contable*. Universitaria.
- Van Fraassen, Bas C. (1997). *La imagen de la ciencia*. Editorial Paidos Iberica.
- Van Tendeloo, B. y Vanstraelen, A. (2005). Earnings Management Under German GAAP Versus IFRS. *European Accounting Review*, 14(1), 155-180.
- Wilson, D. y Adams, M. (2015). Overconfidence bias in accounting and its implications for financial statements. *Journal of Accounting and Finance*, 22(1), 33-45.