M

enos, es más. En teoría (como por ejemplo en la [filosofía *lean*](https://www.lean.org/WhatsLean/)o en el [*producto mínimo viable*](https://www.forbes.com/sites/quora/2018/02/27/what-is-a-minimum-viable-product-and-why-do-companies-need-them/#5f796bed382c))es mejor enfocarse en hacer pocas cosas bien, que muchas de forma regular. A muchos nos han enseñado que se debe ser experto en una cosa, que el profesional “todero” no es viable para el mercado. Es casi axiomático, no admite prueba en contrario.

¡Y es cierto! No obstante, la realidad supera a la teoría, y lo cierto es que las exigencias de los clientes van más allá de la especificidad de la experticia, y ello aplica a personas naturales como jurídicas. Puede ser una reacción a la competitividad cada vez más intensa en el mercado, aunque prefiero creer que es una adaptación de los prestadores de servicios a las necesidades cada vez más complejas de las compañías, pero lo cierto es que en materia contable y jurídica la línea que divide un servicio de otro es cada vez más delgada, más imperceptible. No imagino un profesional diciendo “podría atender ese tema suyo, pero para ese otro debe conseguir a alguien más”, así como tampoco el cliente dirá “te necesito para esto, pero para aquello no”. Al contrario, cada vez es más evidente que los entes económicos tienen necesidades complejas, que requieren una visión holística para su solución, tal como cada vez se queda más atrás quien da una solución desde su técnica, y no desde la realidad del negocio.

Por eso el concepto de “firmas de auditoría” es utilizado aún por personas que vivieron en ese mundo que no es el de hoy. No existe tal cosa como una firma de auditoría, porque ello indicaría que no presta ningún otro servicio. Es más, las “sociedades de contadores” (solo por usar un término para denominarlas) se enfocan cada vez más en NAS (*non-audit services*) y cada vez cuentan con más profesionales que no son contadores, mientras que las firmas de abogados tradicionales realizan algunas actividades contables. Mucho se ha escrito [al respecto](https://www.linkedin.com/pulse/big-four-horsemen-biglaw-apocalypse-matt-fawcett/), aunque los tamaños son dicientes. Las estadísticas de las firmas de abogados más grandes del mundo son en facturación, staff y presencia global, alrededor de una décima parte de las de una Big 4.

En ese sentido, el mercado seguirá buscando prestadores de servicios contables para temas puntuales (contabilidad) o restringidos para este tipo de profesionales (como auditoría financiera), así como el litigio seguirá siendo tema exclusivo de abogados, por supuesto. No obstante, la zona gris entre cada uno de estos extremos es cada vez más amplia, y los espacios blancos y negros cada vez más chicos. Por eso no es tan fácil saber quién realizará temas de precios de transferencia, impuestos, M&A, peritaje, inversión extranjera, entre otros. Además, el cliente siempre preferirá recibir una sola factura por la solución de sus temas. No hay aquí una “eterna tensión” entre dos realidades, sino al contrario, una unión que derivará en una realidad muy distinta a la que hasta ahora conocemos y frente a la cual la normatividad, la academia y las firmas deberán adelantar el ritmo y ponerse al tanto.

*Donny Donosso Leal*