H

arvard Business School Publishing puso en nuestras manos el artículo *[When Students Make the Tough Decisions](https://hbsp.harvard.edu/how-one-instructor-fosters-personal-learning-and-engagement-with-business-simulations/?cid=Email%7CEloqua%7Ceditorial2AB%7C3956%7Cnewsletter%7CEducator%7CEditorial-article%7C201909131514)*, en el cual cuenta como la profesora Lilian Ajayi-Ore, responsable de las cátedras de digital marketing, interactive marketing, and data analytics, utiliza las simulaciones de negocios para cumplir su función docente: “*Business instructors are increasingly tasked with preparing students for the workforce, ensuring they have the specific core competencies that organizations are looking for in the next generation of employees*. (…)”.

Nosotros pensamos que la realidad supera cualquier ficción que tratemos de inventar para ser resuelta por nuestros estudiantes. Por lo mismo, nos gusta utilizar los casos reales resueltos por las autoridades administrativas, por los árbitros o por las autoridades judiciales. Al efecto toca recurrir a las versiones originales de los pronunciamientos, pues el objetivo no puede lograrse utilizando extractos. Hemos encontrado que nuestros discípulos prefieren el trabajo en grupo, con sus calidades de interacción, que el estudio personal y cuidadoso de una situación ocurrida. Primero lo primero. Hay que estudiar los problemas a fondo, considerar el efecto de las posibles decisiones, antes de obrar. Sin embargo, muchos son impulsivos y actúan de inmediato, sin reflexionar debidamente.

Si no recurrimos a la realidad, nuestros alumnos no estarán preparados para resolver problemas que carecerán de las simplificaciones que solemos hacer en los cursos, quitando la complejidad con la que tienen que enfrentarse los profesionales. Repetidamente encontramos visiones de especialistas, carentes de miradas inter, multi, trans, disciplinares, que son necesarias en el mundo moderno.

La contabilidad versa sobre la actividad de la empresa, de la cual informa. Esta excede el mundo del director financiero y el jefe de contabilidad, centrados en las inversiones, los créditos y los flujos de efectivo. Todas las dimensiones de la empresa son susceptibles de información contable y en todas ellas los contadores pueden ayudar a tomar las mejores decisiones, a partir del análisis de la información, así como las respectivas prospecciones. Se trata de tomar partido en situaciones con mercados reales, participantes reales, incentivos y barreras, reales, asimetrías de información, pluralidad de interesados, exigencias sociales, económicas y jurídicas. Lo valioso de un profesional es su capacidad de proponer soluciones a situaciones emergentes. Como respetuosamente, pero con claridad señalamos, saber hacer corresponde generalmente a los niveles técnicos o tecnológicos, que son los que realmente demuestran muchos de nuestros supuestos profesionales, que no lo son, por su incapacidad de leer los múltiples artículos que describen el estado del arte, por su impaciencia para meditar cuidadosamente las diferentes alternativas de decisión, por su falta de emprendimiento, inventiva, innovación, creatividad, de las cuales hoy se habla mucho.

*Hernando Bermúdez Gómez*