C

orremos el riesgo de asumir que los que tienen plata deben obrar de una manera, mientras los otros no. Estaríamos equivocados. Tal como lo manifiesta Daniel Hood, en su artículo [*Down payments on the future of accounting*](https://www.accountingtoday.com/opinion/down-payments-on-the-future-of-accounting), “(…) *Now, most CPA firms are small busineses, and obviously, no one expects them to invest millions in capital in creating innovative tools or new services or groundbreaking business models. But that doesn’t mean that smaller firms and sole practitioners should or can afford to leave all the investment to the big guys. No matter what size your practice is, you can and must put something into building your own future within the profession of the future.* (…)”

Grandes o pequeños todos tenemos que pensar en el mundo futuro y prepararnos para ser competitivos en él. Inevitablemente habrá que hacer inversiones, las que tendrán el tamaño que cada cual pueda darles. Hay verdaderos programas de contabilidad y auditoría tanto para grandes empresas como para pequeñas. Así sucede con muchas herramientas, como las que controlan el flujo de documentos, o permiten realizar operaciones propias de la estadística.

Hay que otear el mundo científico y las innovaciones de las empresas, que se basan en aquel. Podemos recurrir a libros o folletos, materiales audiovisuales, explicaciones orales disponibles electrónicamente, foros y conferencias organizados por los centros científicos y las empresas. El punto es que para saber qué camino tomar debemos conocer las alternativas disponibles, de manera que podamos juzgar las distintas ofertas comerciales que estarán a nuestro alcance.

Habrá que hacer un plan razonable, pues seguramente las inversiones se tendrán que hacer poco a poco y unas deben armonizar con las otras. Entre las inversiones se encontrará la capacitación del personal, que puede empezar por conferencias pero que luego debe profundizar y terminar en exámenes que aseguren el logro de la competencia esperada. Habrá que tener en cuenta que una firma es muy débil si depende de un solo funcionario para realizar ciertas tareas.

Otro asunto muy importante consiste en dilucidar cuáles serán las necesidades de los clientes en ese mundo futuro. Ellos también deberán transformarse y tomar decisiones frente a las innovaciones del mercado. Algunos invierten mucho en la producción y muy poco en la administración. Descubrirán que es un camino errado. Hay que mantener la administración a tono con los avances.

En cuanto al procesamiento de información, recordemos que el obligado debe estar en capacidad de consultar cualquier dato en todo momento, para lo cual necesitará la misma herramienta que se utilizó por el preparador. Una cosa es la documentación en papel y otra la documentación electrónica. Esto debe plantearse al principio de la relación para que desde entonces haya claridad sobre las cargas en materia de software que deberá satisfacer el cliente. Los contadores llevarán de la mano a muchos de sus clientes.

*Hernando Bermúdez Gómez*