A

hora que se habla tanto del análisis de datos, es pertinente citar las palabras de Neil Pollock, Robin Williams & Luciana D’Adderio, quienes en su artículo *Figuring out IT markets: How and why industry analysts launch, adjust and abandon categories* (Information and Organization 32 (2022) 100389) manifestaron: “*In addressing how and why industry analysts foster an ever-changing category cycle, we find that they want to ensure their expertise is seen as relevant to client decisions. Bringing together insights from IS research and category scholarship and studying the Big Three industry analyst firms, we find analysts create and maintain categories clients find valuable and adjust or abandon those no longer attracting attention. Furthermore, by deploying a practice-based category focus (Blanchet, 2018; Durrand et al., 2017; Granqvist & Ritvala, 2016), we show that analysts maintain a category system that seeks to engage clients through category-work, figuring-work, and client-mapping. ―Category-work consists of framing, allocating, discriminating, and, by extending Beckert and Musselin’s (2013) framework, figuring (i.e., creating a graphical figuration). Figuring-work reveals the constitutive elements of these figurations where the intermediary splits (i.e., segments) a category to allow the drawing of market pictures that told the client a story. Client-mapping is where the intermediary probes for buyer preferences where they would cycle between frontroom and backroom categories and adjust or abandon categories no longer attracting client attention (see Table 2 for a summary of our findings). Together, these processes produce ‘client-induced categories’, defined as temporary-probing mechanisms devised to help technology adopters navigate complex IT markets.*”

El poder de lo económico. Es duro, pero cuando nos preguntamos qué se investiga, por qué se lucha, a quienes se defiende, quiénes cuentan con servicios de salud, o tienen acceso a educación o justicia, la evidencia indica que a aquellos que pueden financiar los correspondientes servicios. Es esto, precisamente, lo que sucede con los analistas profesionales, que construyen bases de información pensando que ellas interesen a los clientes y estos estén dispuestas a pagar por beneficiarse de ellas.

Ninguna actividad puede sostener que no es afectada por lo económico. Sencillamente todo requiere recursos y no hay que desperdiciarlos porque son escasos. Una entidad de beneficencia orientará sus acciones hacia los sectores que sus donantes quieren apoyar e ignorará los demás. Afortunadamente, gracias a la diversidad del mundo, para todo encontramos quien tenga interés.

Las profesiones liberales se inclinan hacia las entidades que están dispuestas a remunerar sus servicios y dan la espalda a las demás. A veces basta un cliente que paga mucho y a veces hay que tener muchos para reunir lo deseado. De estas leyes de comportamiento derivadas de lo económico responden las organizaciones contables. Es necesario que sean transparentes y nos cuenten de quienes obtienen sus ingresos.

*Hernando Bermúdez Gómez*