E

n *International Accounting Bulletin* encontramos el artículo [*Accountants reveal increase in clients’ needs*](https://www.internationalaccountingbulletin.com/news/accountants-reveal-increase-in-clients-needs/) en el cual se lee: “*Online payroll software KeyPay’s State of Accounting Report, surveyed 339 public practice accountants in Australia and New Zealand about accounting services and attitudes toward technology. Key findings show 82 per cent of respondents agreed that clients’ expectations have increased significantly in the past two years, while 15 per cent stayed the same. They now expect increased advisory to support economic hardship (61 per cent), faster response times (60 per cent), and increased advisory support to future-proof their business (57 per cent). ―56 per cent also said their clients desired increased support and advice surrounding technology, proving that technology is a key focus for many businesses across Australia and New Zealand. ―The findings further support the idea of an accountant’s role moving from transactional to advisory with more than half of practice accountants (55 per cent) stating their clients wanted a holistic relationship with their accountants to ensure stability and growth post-pandemic.”* La profesión contable ha sabido responder a las nuevas necesidades de las empresas, de manera que el ámbito de su disciplina se ha aumentado a lo largo del siglo XX y XXI. Esto debería reflejarse en los programas de estudio, pero no es así en la academia contable colombiana. Hay muchas cosas que los contables aprenden al interior de sus firmas, algunas que hoy se consideran aspectos necesarios y otras que son ofertas propias de cada firma con las cuales se seducen nuevos clientes. Hay un acercamiento cada vez mayor hacia la administración empresarial, de manera que la profesión ha salido del cuarto de datos, antiguamente solo económicos y específicamente contables. También la profesión ha partido de datos históricos hacia la construcción científica de proyecciones, que son muy apetecidas por los administradores. Esta es la tarea principal de estos, llevar las organizaciones hacia nuevos horizontes. Las respuestas se requieren rápidamente, lo cual obliga a los contables a tratar de ir por delante, para que las preguntas de los clientes no tengan que esperar por las respuestas. Esta exigencia demanda de mejor tecnología, como el manejo de grandes datos, el análisis de ellos, el llamado aprendizaje a través de procesos de inteligencia artificial, porque manualmente es imposible ir a la velocidad de los mercados. Con todo, el avance de la profesión debe corresponder a su realidad. Hay que preparar contadores para los grandes mercados de capitales (valores y créditos) al mismo tiempo que es necesario, como se plantea en el artículo, ayudar a nivel de asesoramiento y no solo en el plano operativo. Un contable debe ayudar a sus clientes a desarrollarse de manera sostenible. Los contadores deben ser motor de desarrollo, especialmente de las empresas que están en la base: micro y pequeñas. Debemos convencernos de que ciertas acciones son necesarias, pero no ayudan al desarrollo. Una empresa ordenada, que lleve contabilidad histórica y que trate de cumplir las normas legales y sus reglas internas, permanecerá mientras no tenga que enfrentar tormentas.

*Hernando Bermúdez Gómez*