E

n el editorial de la revista *Journal of Revenue and Pricing Management* Volume 23, Issue 2, April 2024, titulado *Furthering the science of revenue management*, Ian Yeoman explica: “*From a historical perspective, the interest in Revenue Management practices started with the pioneering research of Rothstein (1971, 1974) and Littlewood (Littlewood 2005) on airline and hotel overbooking. However, it was probably after the work of Belobaba (1987) and the American Airlines success (Vinod 2016) that the field really took off. The airline industry provided researchers with a concrete example of the tremendous impact that Revenue Management tools can have on the operations of accompany (Bitran and Caldentey 2003). Today, Revenue Management is an analytical process that relies on analytics to help predict customer behaviour and optimize inventory, production and pricing to maximize revenue. In other words, it is about understanding supply and demand trends and identifying what customers value most. This allows businesses to anticipate demand changes and other factors that should be considered when evaluating revenue opportunities. Revenue Management is the ability to anticipate demand and can empower management to make important resource allocation and pricing decisions. Thus, using complex algorithms, business is able to model infinite variables to determine a price against demand and capacity. In this issue, we further this science.*” No somos profetas, pero quisiéramos serlo. Hay mucho trabajo prospectivo que pretende indicarnos qué habrá de venir. Estudios de distinto corte e inspiración, por ejemplo de sicológicos, economistas, actuarios, contables, tratan de descifrar lo que ocurrirá en los mercados para estar debidamente preparados. Hay cosas que evidentemente han de llegar, debido al empeño de ciertos investigadores, como ocurrió con el computador cuántico que ha completado por lo menos 40 años de investigación (según [Wikipedia](https://es.wikipedia.org/wiki/Computaci%C3%B3n_cu%C3%A1ntica) La computación cuántica o informática cuántica1 es un paradigma de computación distinto al de la informática clásica. Se basa en el uso de cúbits (qubits en inglés), una especial combinación de unos y ceros. Los bits de la computación clásica pueden estar en 1 o en 0, pero solo un estado a la vez, en tanto que el cúbit (quantum bit) puede tener los dos estados simultáneamente. Esto da lugar a nuevas puertas lógicas que hacen posibles nuevos algoritmos.). En otras palabras: quienes siguen los esfuerzos que se hacen en las fronteras del conocimiento tienen una mayor intuición sobre lo que habrá de venir. Si los contadores se aplican a conocer más a fondo los mercados y las industrias en las que se desenvuelven sus clientes sabrán, por medio del análisis, percibir lo que otros no ven. Entonces se harán valer como seres empoderados de la información, pero no solo sobre la antigua, sino también sobre la presente y su proyección futura. Las academias contables suelen pretender caminar hacia adelante mirando para atrás. Por ello llegan tardíamente a muchos asuntos, sobre los cuales aprenden cosas básicas, para salir del paso. Por esta razón sus egresados no son visionarios, como se espera de quienes ostentan la calidad de profesionales.

*Hernando Bermúdez Gómez*