

**GUBERNAMENTALIDAD Y CONTABILIDAD: UN ANÁLISIS DE LOS NUEVOS
CENTROS DE PRODUCCIÓN NORMATIVA CONTABLE A LA LUZ DE LA
FINANCIARIZACIÓN ECONÓMICA**



VIVIANA PATRICIA NARVÁEZ CASTILLO

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

2019

**GUBERNAMENTALIDAD Y CONTABILIDAD: UN ANÁLISIS DE LOS NUEVOS
CENTROS DE PRODUCCIÓN NORMATIVA CONTABLE A LA LUZ DE LA
FINANCIARIZACIÓN ECONÓMICA**



VIVIANA PATRICIA NARVÁEZ CASTILLO

Director

Ph.D. (C) Guillermo León Martínez Pino

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

2019

Dedico este trabajo a mis padres Héctor y Lourdes, por su apoyo incondicional desde siempre en mi proceso de formación académica y sin el cual no hubiese sido posible éste logro, a mi hermana Isa y mis amigas Zuly, Mary y Giss por su constante apoyo y motivación, y a mi gran mentor y guía en este proceso Guillermo Martínez.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco especialmente al profesor Guillermo León Martínez Pino, docente del programa de Contaduría Pública de la Universidad del Cauca, quien fue mi director y guía permanente en este proyecto, por su paciencia, su tiempo, sus orientaciones y la disposición permanente para contribuir con mi proceso de formación.

A la Universidad del Cauca, mi alma mater, de la cual he recibido un constante apoyo en mi proceso académico y profesional.

También extendo un agradecimiento especial a todos los miembros de la compañía en la cual se realizó el estudio de caso, por su disposición, tiempo y colaboración durante el desarrollo de este proyecto.

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1 Ingresos por mes	79
Gráfica 2 Gastos por mes	80
Gráfica 3 Costo de ventas por mes	80
Gráfica 4 Beneficios económicos por mes	81
Gráfica 5 Estado de Resultados en pesos	82
Gráfica 6 Estado de Resultados en términos porcentuales	82

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Enfoques de la contabilidad.....	70
--	-----------

TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE GRÁFICAS.....	i
LISTA DE FIGURAS.....	ii
INTRODUCCIÓN.....	1
1 EL CAPITALISMO FINANCIARIZADO COMO NUEVA FORMA DE GUBERNAMENTALIDAD	5
1.1 Las tecnologías de gobierno desde la óptica Foucaultiana	5
1.1.1. Sociedades de soberanía, del derecho de “hacer morir y dejar vivir”	6
1.1.2. Sociedades disciplinarias, el poder inscrito en el cuerpo	8
1.1.3. Biopolítica, el nuevo derecho “de hacer vivir y dejar morir”	11
1.1.4. Biopolítica y gubernamentalidad y el problema de la libertad.....	15
1.1.5. De la razón de Estado a la razón gubernamental.....	17
1.1.6. El mercado y el concepto de jurisdicción y veridicción en el liberalismo y neoliberalismo.....	19
1.2 El paso de las sociedades disciplinarias a las sociedades de control y el cambio del concepto de fábrica por el de empresa	20
1.2.1. La decadencia del Estado Benefactor como forma de poder disciplinario	25
1.2.2. El panóptico fordista como una forma de poder inscrito en el cuerpo.....	30
1.2.3. Crisis del Fordismo y las transformaciones de los modelos de acumulación	32
1.3. Las finanzas como una nueva forma de Gubernamentalidad.....	38
1.3.1. Financiarización y gobierno de la vida.....	39
2 IMPERIO, GLOBALIZACIÓN Y LOS NUEVOS CENTROS DE PRODUCCIÓN	
NORMATIVA CONTABLE	43
2.1 El Imperio como forma global de soberanía	43
2.2 Las metáforas con que se identifica el nuevo fenómeno global.....	45
2.3 Desplazamiento de Hegemonía de los Estados-Nación	49
2.4 Nuevos centro de producción normativa y la privatización del derecho público	51
2.4.1 La estandarización regulativa contable un ejemplo de privatización del derecho público.....	55
2.5 Geopolítica del conocimiento y regulación e investigación contable: el auge de la investigación empírica	58
2.5.1 La investigación empírica en contabilidad: el viraje de concepción al servicio del proceso de financiarización y especulación global.....	61
2.5.2 El cambio del antiguo principio de “prudencia” por el principio de “esencialidad” o “sustancia sobre forma”	70

3 ESTUDIO DE CASO DESCRIPTIVO EN UNA EMPRESA COMERCIAL DE CATEGORÍA MIPYME DE LA CIUDAD DE POPAYÁN (CAUCA).....	76
3.1 Metodología	76
3.2 Caracterización de la Empresa	77
3.3 Proceso de Implementación de Normas Internacionales de Información Financiera NIIF.....	83
3.4 Principales cambios en los Estados Financieros bajo NIIF	88
3.5 Revisión de Políticas Contables	95
4 CONCLUSIONES	102
BIBLIOGRAFÍA	104

La 'empresa global' de hoy ya no tiene centro, es un organismo sin cuerpo y sin corazón, no es más que una red constituida con diferentes elementos complementarios diseminados a través del planeta y que se articulan unos con otros según una pura racionalidad económica, obedeciendo únicamente a dos palabras clave: rentabilidad y productividad.

Ignacio Ramonet, 1997

Así como los primeros cristianos presentaban al paraíso como un reino en el cual el alma humana se liberaba de las debilidades y los defectos de la carne, los campeones del ciberespacio lo aclaman como un lugar donde el yo será libre de las limitaciones de la encarnación física.

Bauman, 2006

INTRODUCCIÓN

En las últimas cuatro décadas del siglo XX, se sucedieron cambios profundos, que redefinieron los parámetros culturales y socioeconómicos, que habían servido de marco interpretativo a la realidad del capitalismo de la primera mitad del ese siglo. Los instrumentos de análisis paulatinamente —a marchas forzadas— se hacían obsoletos; por ejemplo, las transformaciones del Estado liberal al Estado bienestar fordista–keynesiano, resultaban inoportunas; la emergencia de una nueva fase de globalización soportada en la especulación financiera y la introducción vertiginosa de las nuevas tecnologías de la velocidad e instantaneidad, configuraban un mundo atravesado por la incertidumbre, el riesgo y la falta de respuestas ante la inquietante y vertiginosa transformación de los contextos contemporáneos, Ulrich Beck (1997) afirmaba que los riesgos de los últimos cincuenta años “ya no se limitan a lugares y grupos, sino que contienen una tendencia a la globalización que abarca la producción y la reproducción, y no respetan las fronteras de los Estados nacionales”. De manera similar el conocimiento y las profesiones escapan de los lugares sagrados, que otrora los legitimaban; los lugares de encierro, como las universidades han venido perdiendo importancia en favor de saberes configurados en espacios abiertos, en los que la información corre de manera inconmensurable, con conexiones reticulares que escapan a cualquier cortapisa que implique límites territoriales.

En este contexto de un mundo crecientemente complejo, en el que todo está sujeto a permanente transformación, la contabilidad como disciplina y la contaduría pública como profesión, no están exentas de sufrir los embates derivados de los nuevos tiempos, que no dejan de sorprendernos con sus conflictos, crisis y paradojas. La tesis que hoy presento se inscribe dentro de esta trama de complejidades y, con ella pretendo abordar una aproximación analítica que dé cuenta precisamente de cómo el contexto económico ha impactado profundamente en el conocimiento contable, especialmente en el proyecto moderno de economía de mercado y más específicamente en los tiempos de exacerbación de la acumulación rentística financiera que caracteriza el último periodo del capitalismo.

Como recurso metodológico de análisis, he recurrido a la perspectiva Foucaultinana sobre el poder, entendido este como el conjunto de racionalidades y prácticas que configuran

lo que este autor denomina como las tecnologías de gobierno. Por supuesto dichas tecnologías, surgen en distintos momentos históricos, pero tal condición no implica que se sucedan unas a otras de manera lineal, sino que se imbrican en el tiempo en oportunidades complementándose unas con otras. Lo que me interesa analizar es cómo funciona el poder, en la configuración del capitalismo, desde el poder que excluye, prohíbe y sanciona, teniendo como figura el soberano; el poder que disciplina, vigila y normaliza, que sería aquel mediado por el panoptismo; el poder que regula, el de los dispositivos de seguridad que interviene la vida y por último la racionalidad gubernamental que se compromete con la gestión de la vida en todo su esplendor; en otras palabras, tecnología —esta última— que se refiere a la nueva forma de gobierno orientada a la gestión de la vida en función de los flujos productivos globales, especialmente la denominada financiarización.

Dicho lo anterior, he configurado un mapa de composición del escrito que está contenido en tres capítulos. En el primero de ellos, realizo un recorrido general por las tecnologías de gobierno abordadas en los análisis Foucaultianos y, haciendo uso de estos recursos, me acerco a interpretar el contexto de las transformaciones sucedidas hacia la década del 70 de siglo XX, lindero en el cual se suceden grandes transformaciones y reconfiguraciones del capitalismo, *vr. gr.*, la crisis del fordismo y del Estado keynesiano o benefactor y la emergencia del neoliberalismo y la globalización financiera, fenómenos estos, que constituyen formas de racionalidad gubernamental diferentes a las configuraciones que les habían antecedido y, que redefinen y estatuyen, de igual manera, centros geopolíticos de producción de regímenes normativos y de producción de la verdad, encarnados fundamentalmente en la configuración de organismos privados, que diluyen la capacidad regulativa de los Estados nacionales, privatizando el derecho público.

En un segundo capítulo, tomando la obra *Imperio* de Hardt y Negri (2002), se precisan los cambios suscitados en la economía global, que ya no posee un centro hegemónico de carácter territorial a la usanza del viejo imperialismo que funcionaba a través de “un sistema de canales y barreras que alternativamente facilitaban y obstruían los flujos de producción y circulación” (Hardt & Negri, 2002, p. 14). *Imperio*, es ante todo, algo nuevo, que modifica de manera sustantiva las relaciones políticas, culturales y económicas del antiguo orden colonial, pues constituye una forma descentrada y desterritorializada desde donde se ejecutan

las relaciones de poder. El concepto de Imperio, está enraizado en la decadencia del Estado-nación, como instancia de soberanía y de legitimación; constituye una novedosa forma de soberanía global todavía indefinida, creadora de nuevas jerarquías y estructurada sobre la base de una serie de organismos supranacionales, que definen otras formas más sutiles de dominio global y extraterritorial; el rasgo básico del Imperio es la desaparición de las fronteras y la configuración de un poder incorpóreo, que está perfectamente entronizado con las nuevas tecnologías de la velocidad y la instantaneidad y con los cambios jurídicos que tienden a estructurar y proyectar una instancia supranacional de racionalidad política que interviene los cuerpos y las subjetividades contemporáneas; toda vez que como lo sugiere Agamben (2005): “Si los dispositivos del culto capitalista son tan eficaces, es porque actúan no solo, y no tanto, sobre los comportamientos primarios, como sobre los medios puros, es decir sobre comportamientos que han sido separados de sí mismos y, de este modo, desligados de su relación con un fin. En su fase extrema, el capitalismo no es más que un gigantesco dispositivo de captura de los medios puros” (p. 114). Por otra parte, los autores de Imperio destacan tres momentos fundamentales en su desarrollo, a partir de 1970: 1) transferir tecnología esencial para construir el nuevo eje productivo de los países subordinados; 2) movilizar la fuerza laboral y las capacidades productivas de esos países, y 3) recolectar los flujos de riquezas que comenzaron a circular por todo el globo sobre una base ampliada.

En este marco global, la geopolítica del conocimiento situado ejerce la función de colonización de los saberes expertos, con regulaciones que pretenden estandarizar las prácticas disciplinarias y profesionales y donde la contabilidad es impactada profundamente por este afán regulativo homogeneizador del modelo de información financiera, a través de lo que se ha dado en denominar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), que no son otra cosa que estructuras expertas encaminadas a atemperar su funcionalidad con las necesidades apremiantes de la especulación y el dinero ficticio global, desconociendo otros lugares donde ese capital especulativo es inoperante y las regulaciones impertinentes.

Un último apartado, está reservado para trabajar el desarrollo de un estudio de caso, en una empresa de base patrimonial y a la cual, por efectos de la coerción de las regulaciones

externas, adoptadas por el gobierno Colombiano, se le ha exigido presentar su información financiera soportada en los estándares contables de las NIIF para Pymes. Dicho trabajo ofrece la posibilidad de contrastar los postulados regulativos contables, implementados institucionalmente como obligatorios y las prácticas reales, para determinar el comportamiento de las empresas, su nivel de correlacionalidad entre la especificidad de la norma y el manejo contable singular al interior de la organización; no se pretende con ello medir el impacto financiero de la implementación de estándares internacionales de información financiera, sino realizar un rastreo del proceso llevado a cabo por la organización para atender dicho requerimiento legal y revisar algunos documentos y políticas contable de la entidad, que den cuenta de las prácticas contable reales comparadas con las normas impuestas, permitiendo vislumbrar la pertinencia o impertinencia de trabajar estándares internacionales creados para empresas que se desarrollan en mercados financieros. En dicho trabajo se dejan ver algunas de las incongruencias derivadas de este tipo de regulación y en cierta medida la impertinencia de las mismas, a la hora de abocar el rastreo y la representación de la realidad contable–financiera de esta empresa. Finalmente en un cuarto apartado se presentan las conclusiones del trabajo realizado.

1 EL CAPITALISMO FINANCIARIZADO COMO NUEVA FORMA DE GUBERNAMENTALIDAD

No hay nada, ninguna «vida al desnudo», ningún punto de vista externo que pueda plantearse fuera de este campo atravesado por el dinero; nada escapa al dinero.

La producción y la reproducción visten ropas monetarias: en realidad, en el escenario global, toda figura biopolítica lleva puesto un atavío monetario.

(Hardt & Negri, 2002, p. 45)

1.1 Las tecnologías de gobierno desde la óptica Foucaultiana

Las diferentes formas de conducción de las conductas de los otros, juegan un papel protagónico en la historia de la modernidad puesto que se traducen en nuevas formas de organización política y control social. Para Santiago Castro (2015), gobernar significa, conducir la conducta de otros mediante la intervención regulada sobre su campo de acciones presentes y futuras. El concepto de gobierno no es forzar a que las personas acepten las órdenes de los gobernantes sino conducir la conducta de los otros mediante una serie de técnicas adecuadas denominadas por Foucault como tecnologías, que se configuran en estrategias por medio de las cuales los seres humanos pasan a ser sujetos, y ser sujeto significa estar “sujetado” a una suerte de disciplinas corporales y a unas verdades legitimadas. Por medio de las tecnologías de gobierno se busca determinar y dirigir la conducta de los otros pero también pueden ser utilizadas en pro de las prácticas de libertad, debido a que el gobierno sobre la conducta de los otros nunca se hace en contra de la libertad sino que es un ejercicio de aceptabilidad propia, “Gobernar no significa obligar a que otros se comporten de cierta forma (y en contra de su voluntad), sino lograr que esa conducta sea vista por los gobernados mismos como buena, honorable, digna y, por encima de todo como propia, como proveniente de su libertad” (Castro-Gómez, 2015, p. 45).

Cuando habla de tecnologías de gobierno Foucault busca responder algunas preguntas: ¿qué significa gobernar eficazmente la conducta de otros? ¿Qué medios técnicos han de aplicarse razonadamente para que las personas se comporten de acuerdo con los objetivos trazados de antemano? ¿Cómo calcular adecuadamente esos medios? De esta manera Foucault plantea que el análisis sobre las diferentes formas de gobierno que han existido

consiste en “determinar de qué modo se estableció el dominio de la práctica del gobierno, sus diferentes objetos, sus reglas generales, sus objetivos de conjunto para gobernar de la mejor manera posible. En suma, es el estudio de la racionalización de la práctica gubernamental en el ejercicio de la soberanía política.” (Foucault, 2008, p. 17).

Como se deja ver, parece que lo que Foucault intenta plantear, es que las técnicas, los conocimientos, los dispositivos, las estrategias, las reglas, etc., mediante los cuales se pretende gobernar a los otros, no siempre han sido las mismas; asegura que el tránsito hacia la modernidad significó un quiebre en el derecho sobre la vida y la muerte, que poseía hasta entonces el soberano, para configurar un poder cuya función ya no era matar, sino invadir la vida en todos los ámbitos de la existencia.

Foucault trazó este movimiento en su análisis del gobierno de los otros entre los siglos diecisiete y dieciocho, desde la "soberanía" (una forma absoluta de soberanía centralizada en la voluntad y la persona del Príncipe), hasta la "gubernamentalidad" (una forma de soberanía expresada mediante una economía descentralizada del gobierno y la administración de bienes y poblaciones). Es así como Foucault plantea tres momentos claves en las transformaciones llevadas a cabo por las formas de gobierno de los otros, iniciando con las denominadas “sociedades de soberanía” en el siglo XV, pasando luego por las “sociedades disciplinarias” que se desarrollaron en el siglo XVII y finalmente el nacimiento de la “biopolítica” en el siglo XVIII; en cada una de ellas plantea cómo ha sido la forma de gobierno sobre la conducta de los otros y cuáles han sido las técnicas y medios utilizados para lograr los objetivos de los gobernantes.

1.1.1. Sociedades de soberanía, del derecho de “hacer morir y dejar vivir”

En la Edad Media la forma de gobierno predominante fue la soberanía, en la cual se apelaba a la revelación divina y a textos religiosos para justificar el orden del mundo. La teoría de la soberanía tiene sus prolegómenos en un pasado teológico fundado en la existencia de un poder superior (Dios) que gobierna sobre todas las cosas, no obstante el concepto de Foucault sobre la soberanía no habla de un dios, sino de la existencia de un soberano como

poder máximo que gobierna a los otros y cuyo objetivo principal reside en el gobierno sobre el territorio. El territorio constituye el fundamento de la soberanía, al respecto considera: “desde la edad media hasta el siglo XVI, aquella (la soberanía) no se ejerce sobre las cosas sino ante todo sobre un territorio y, por consiguiente, los súbditos que residen en él. En ese sentido puede decirse que el territorio es, sin duda, el elemento fundamental del principado de Maquiavelo y de la soberanía jurídica del soberano, tal como la definen los filósofos o los teóricos del derecho” (Foucault, 2006, pp. 121-122).

El derecho de soberanía es, en palabras de Foucault, el de “hacer morir y dejar vivir”, donde no existe el sujeto de derecho, ni vivo ni muerto; la vida y la muerte se vuelven derechos sólo bajo los efectos de la voluntad del soberano, es en términos crudos el derecho de la espada; en este sentido, “El crimen era crimen en la medida en que, además, y por el hecho de serlo, afectaba al soberano; afectaba los derechos, la voluntad del soberano, presentes en la ley; atacaba, por consiguiente, la fuerza, el cuerpo, el cuerpo físico del soberano” (Foucault, 2007, p. 84). En el derecho al castigo, se distingue la fuerza físico política del soberano que despliega su furor con sentencias corporales de violencia física, observemos este pasaje descrito en *Vigilar y Castigar*:

El confesor habla al paciente al oído, y después que le ha dado la bendición, el verdugo, que blande una maza de hierro, como las empleadas en los mataderos, asesta un golpe con toda su fuerza en la sien del desdichado, que cae muerto. Al momento mortis exactor, con un gran cuchillo, le da un tajo en la garganta, con lo que queda bañado en sangre, cosa que constituye un espectáculo horrible de ver. Le rompe los tendones hacia los dos talones, y a continuación le abre el vientre del cual saca el corazón, el hígado, el bazo y los pulmones, que va colgando de un gancho de hierro y corta a trozos el cuerpo, colgándolos de los demás ganchos a medida que los corta, como se hace con los de una res. (Foucault, 2002, p. 56)

Las sociedades de soberanía se caracterizaron por la preeminencia —como su nombre lo indica— del poder soberano (El Príncipe en palabras de Maquiavelo), donde los súbditos incluso defendían la supremacía de éste, hasta con su propia vida y, en el orden social, se legalizaba toda forma de castigo físico como un mecanismo de control social. El suplicio, la horca, el exilio y la multa, serían potestativos y discrecionales del soberano quien tenía el control absoluto de la vida, arrogándose la facultad de concederla o quitarla. Estas sociedades se fundarían bajo el principio de administrar la muerte, antes que propender por la vida.

Foucault caracterizaría éste tipo de sociedades fundadas en el derecho de “hacer morir, dejar vivir”; así las cosas, la soberanía es un poder que se ejerce de forma asimétrica y sobre la base del suplicio y la muerte. De esta manera se desplegarían los castigos atroces sobre los cuerpos lacerados, el poder soberano era ejercido sobre el territorio; el objeto político del soberano, era el territorio: “Desde luego, los territorios pueden ser fértiles o estériles, pueden tener una población densa o, al contrario, escasa, la gente puede ser rica o pobre, activa o perezosa; pero todos esos elementos no son más que variables con respecto al territorio, que es el fundamento mismo del principado o la soberanía” (Foucault, 2006, p. 122).

1.1.2. Sociedades disciplinarias, el poder inscrito en el cuerpo

Para el siglo XVII se da el tránsito desde las sociedades de soberanía hacia las sociedades disciplinarias, en las cuales las subjetividades individuales y colectivas se construirían a través de una difusa red de dispositivos o aparatos de captura que regulan y normalizan costumbres, hábitos y prácticas sociales y productivas. La puesta en marcha de estos mecanismos de disciplinamiento, estaría encaminada a asegurar la obediencia a unas determinadas reglas sobre la base de mecanismos de inclusión y/o exclusión, para lo cual se dispuso de una serie de instituciones de encierro como la prisión, la escuela, la universidad, la fábrica, el asilo, etc. El poder disciplinario gobernaría, tanto los pensamientos como las prácticas, prescribiendo o sancionando los comportamientos normales y/o desviados. Ya lo anunciaba Foucault en *Vigilar y Castigar*:

Walhausen, en los albores del siglo XVII, hablaba de la "recta disciplina" como de un arte del "buen encauzamiento de la conducta". El poder disciplinario, en efecto, es un poder que, en lugar de sacar y de retirar, tiene como función principal la de "enderezar conductas"; o sin duda, de hacer esto para retirar mejor y sacar más. No encadena las fuerzas para reducirlas; lo hace de manera que a la vez pueda multiplicarlas y usarlas. En lugar de plegar uniformemente y en masa todo lo que le está sometido, separa, analiza, diferencia, lleva sus procedimientos de descomposición hasta las singularidades necesarias y suficientes. "Encauza" las multitudes móviles, confusas, inútiles de cuerpos y de fuerzas en una multiplicidad de elementos individuales –pequeñas células separadas, autonomías orgánicas, identidades y continuidades genéticas, segmentos combinatorios. La disciplina "fabrica" individuos; es la técnica específica de un poder que se da los individuos a la vez como objetos y como instrumentos de su ejercicio. No es un poder triunfante que a partir de su propio exceso pueda fiarse en su superpotencia; es un poder modesto, suspicaz, que funciona según el modelo de una economía

calculada pero permanente. Humildes modalidades, procedimientos menores, si se comparan con los rituales majestuosos de la soberanía o con los grandes aparatos del Estado. (Foucault, 2002, p. 175)

Existen tres elementos que hacen que el poder disciplinario sea tan eficaz y exitoso y que constituyen instrumentos simples, pero profundamente poderosos, estos son: la inspección jerárquica, la sanción normalizadora y su combinación en un procedimiento que le es específico: el examen. El examen combina técnicas jerárquicas de vigilancia con la sanción que normaliza. Así entonces, el panóptico, como un dispositivo que puede observar la totalidad de su superficie interior, desde un único punto, cumplirá una función fundamental en el proceso de disciplinamiento e intervención política de los cuerpos. Foucault a esta forma de sujeción le va a denominar la *anatomopolítica*, en tanto propicia la modelación y docilidad de los sujetos para hacerlos productivos y funcionales a la producción fabril generando una normalización de las conductas; el cuerpo como máquina, será entonces el instrumento clave de una forma de gobierno de los otros, un cuerpo que debe ser educado, vigilado, adiestrado y docilitado por medio de prácticas disciplinarias; es así como la disciplina se convierte en el mecanismo de poder por medio del cual se controla el cuerpo individual, tal como lo describe Foucault (2000):

Las disciplinas han llegado a ser en el transcurso de los siglos XVII y XVIII unas fórmulas generales de dominación. Distintas de la esclavitud, puesto que no se fundan sobre una relación de apropiación de los cuerpos, es incluso elegancia de la disciplina prescindir de esa relación costosa y violenta obteniendo efecto de utilidad tan grande por lo menos. Distintas también de la domesticidad, que es una relación de dominación constante, global, masiva, no analítica, ilimitada, y establecida bajo la forma de la voluntad singular del amo, su 'capricho'. Distintas del vasallaje, que es una relación de sumisión extremadamente codificada, pero lejana y que atañe menos a las operaciones del cuerpo que a los productos del trabajo y a las marcas rituales del vasallaje. Distintas también del ascetismo y de las 'disciplinas' de tipo monástico, que tienen por función garantizar renunciaciones más que aumentos de utilidad y que, si bien implican la obediencia a otro, tienen por objeto principal un aumento del dominio de cada cual sobre su propio cuerpo. (pp. 141-142)

Las técnicas disciplinarias son el mecanismo de poder insignia de las instituciones modernas, las cuales han sido diseñadas sobre la arquitectura del panóptico como réplica de la prisión creada por el arquitecto J. Bentham. El panóptico escenifica una torre desde donde todo se vigila, se controla, pero nadie puede ver al vigilante, por lo tanto no se sabe en qué momento se ejerce la vigilancia real; este dispositivo crea así, un sentimiento de poder

invisible sobre los prisioneros. La figura del panóptico es descrita así por Foucault en su obra *Vigilar y Castigar*:

El Panóptico de Bentham es la figura arquitectónica de esta composición. Conocido es su principio: en la periferia, una construcción en forma de anillo; en el centro, una torre, ésta, con anchas ventanas que se abren en la cara interior del anillo. La construcción periférica está dividida en celdas, cada una de las cuales atraviesa toda la anchura de la construcción. Tienen dos ventanas, una que da al interior, correspondiente a las ventanas de la torre, y la otra, que da al exterior, permite que la luz atraviese la celda de una parte a otra. Basta entonces situar un vigilante en la torre central y encerrar en cada celda a un loco, un enfermo, un condenado, un obrero o un escolar. Por el efecto de la contraluz, se pueden percibir desde la torre, recortándose perfectamente sobre la luz, las pequeñas siluetas cautivas en las celdas de la periferia. Tantos pequeños teatros como celdas, en los que cada actor está solo, perfectamente individualizado y constantemente visible. El dispositivo panóptico dispone unas unidades espaciales que permiten ver sin cesar y reconocer al punto. En suma, se invierte el principio del calabozo; o más bien de sus tres funciones –encerrar, privar de luz y ocultar–; no se conserva más que la primera y se suprimen las otras dos. (Foucault, 2002, pp. 203-204)

Las instituciones panópticas producen sobre las personas una sensación permanente de vigilancia, lo cual garantiza, que el ejercicio del poder funcione de manera automática, sin necesidad que éste se ejerza en cada momento, debido a que los individuos saben conscientemente que se los vigila, pero no pueden saber cuándo la vigilancia se realiza efectivamente y cuando no, el panóptico se traduce en un gran ojo que mira sin ser visto, que controla sin ser percibido, y genera que individuos se sometan a un poder que no pueden identificar plenamente, «el panóptico es un dispositivo que tiene el inmenso poder de desparramarse por todos los niveles institucionales que configuran la sociedad; no es una simple e ingeniosa estructura arquitectónica, hay en él una suerte de espíritu silencioso que dibuja un nuevo tipo de sociedad. Puede decirse que la génesis de la sociedad moderna está emparentada con la génesis de una sociedad disciplinaria» (Martínez, 2016, p. 3). Todas las instituciones modernas serán una réplica del panóptico, con un ojo que mira sin ser visto y que además posee la función de vigilar, controlar y castigar; así funcionan, la familia, la escuela, el cuartel, la fábrica, el hospital, la cárcel, etc. Refiriéndose a este mismo aspecto funcional Gilles Deleuze (1995), expresa que:

Foucault situó las sociedades disciplinarias en los siglos XVIII y XIX; estas sociedades alcanzan su apogeo a principios del siglo XX. Operan mediante la organización de grandes centros de encierro. El individuo pasa sucesivamente de

un círculo cerrado a otro, cada uno con sus leyes: primero la familia, después la escuela (“ya no estás en tu casa”), después el cuartel (“ya no estás en la escuela”), a continuación la fábrica, cada cierto tiempo el hospital y a veces la cárcel, el centro de encierro por excelencia (p. 277).

1.1.3. Biopolítica, el nuevo derecho “de hacer vivir y dejar morir”

Hacia 1978 y 1979 Foucault, en el marco de su cátedra en el Collège de France, orientará dos cursos bajo el nombre de Seguridad, Territorio y Población y el Nacimiento de la Biopolítica, los cuales serían publicados posteriormente en el año 2004, ambos textos poseen una línea de continuidad investigativa. Al inicio del curso de Seguridad, Territorio y Población, Foucault anunciaba a sus estudiantes:

Este año, quería comenzar el estudio de algo que había llamado, un poco en el aire, el biopoder, es decir esta serie de fenómenos que me parece bastante importante, a saber, el conjunto de los mecanismos por los cuales lo que, en la especie humana, constituye sus rasgos biológicos fundamentales, va a poder entrar al interior de una política, de una estrategia política, de una estrategia general de poder; dicho de otra manera, cómo la sociedad, las sociedades occidentales modernas, a partir del siglo XVIII, han tomado en cuenta el hecho biológico fundamental de que el ser humano constituye una especie humana. Es a grandes rasgos esto lo que llamo, lo que he llamado, así, el biopoder. (Foucault, 2006, p. 3)

Al parecer en ese año de 1978, Foucault, quería iniciar algo que aún flotaba en el aire y era el concepto del biopoder y, que estaba relacionado con una serie de fenómenos que empezaban a emerger y que él consideraba de suprema importancia, a saber, cómo los rasgos fundamentales de la especie humana, van a entrar a formar parte al interior de la política, como una estrategia general de poder; en otros términos, cómo las sociedades occidentales modernas, a partir del siglo XVIII, han capturado el hecho biológico, haciéndolo suyo y, a esta mutación es a la que ha llamado biopoder.

El biopoder se presenta como una nueva forma de gobierno sobre los otros que busca ejercer poder sobre la vida, por medio de la utilización de técnicas para intervenir los cuerpos y controlar la población. Foucault afirma que el biopoder se desarrolla en dos dimensiones específicas: *la anatomopolítica* y *la biopolítica*. En su primera forma, con la anatomopolítica, el biopoder se ejerce sobre el cuerpo individual bajo la figura del cuerpo como máquina, una

máquina que debe ser moldeada y entrenada por medio de duras técnicas de disciplinamiento, para cumplir determinada función dentro de la sociedad y particularmente dentro del ciclo productivo, en este punto los cuerpos individuales se convierten en un asunto político. En su segunda fase, el biopoder evoluciona hacia la biopolítica, la cual a diferencia de la anatomopolítica ya no se centrará en el cuerpo individual, sino en el cuerpo social como especie. El asunto político será, en este punto, la vida biológica de una forma masiva, el poder sobre la vida se realiza con el control de las poblaciones, mediante la utilización de técnicas más sutiles que las del disciplinamiento, pero incluso más eficaces, al respecto Foucault en *La Voluntad de Saber*, expresa:

Concretamente, ese poder sobre la vida se desarrolló desde el siglo XVII en dos formas principales; no son antitéticas; más bien constituyen dos polos de desarrollo enlazados por todo un haz intermedio de relaciones. Uno de los polos, al parecer el primero en formarse, fue centrado en el cuerpo como máquina: su educación, el aumento de sus aptitudes, el arrancamiento de sus fuerzas, el crecimiento paralelo de su utilidad y su docilidad, su integración en sistemas de control eficaces y económicos, todo ello quedó asegurado por procedimientos de poder característicos de las disciplinas: anatomopolítica del cuerpo humano. El segundo, formado algo más tarde, hacia mediados del siglo XVIII, fue centrado en el cuerpo especie, en el cuerpo transido por la mecánica de lo viviente y que sirve de soporte a los procesos biológicos: la proliferación, los nacimientos y la mortalidad, el nivel de salud, la duración de la vida y la longevidad, con todas las condiciones que pueden hacerlos variar; todos esos problemas los toma a su cargo una serie de intervenciones y controles reguladores: una biopolítica de la población. Las disciplinas del cuerpo y las regulaciones de la población constituyen los dos polos alrededor de los cuales se desarrolló la organización del poder sobre la vida. (Foucault, 1998, p. 83)

El disciplinamiento de los cuerpos individuales y la regulación sobre la sociedad van a permitir la organización del poder sobre la vida en su conjunto. Con el advenimiento de las instituciones modernas se instalará un nuevo derecho: “el de hacer vivir y dejar morir”, desplazamiento éste que marcará el viraje del poder soberano hacia el biopoder; dicho de otra manera, el paso del Estado soberano nacional hacia un Estado biopolítico, en palabras del propio Foucault (2000):

Podríamos decir esto: todo sucedió como si el poder, que tenía la soberanía como modalidad y esquema organizativo, se hubiera demostrado inoperante para regir el cuerpo económico y político de una sociedad en vías de explosión demográfica e industrialización a la vez. De manera que muchas cosas escapaban a la vieja mecánica del poder de soberanía, tanto por arriba como por abajo, en el nivel del detalle y en el de la masa. Para recuperar el detalle se produjo una primera

adaptación: adaptación de los mecanismos de poder al cuerpo individual, con vigilancia y adiestramiento; eso fue la disciplina. Se trató, desde luego, de la adaptación más fácil, la más cómoda de realizar. Por eso fue la más temprana —en el siglo XVII y principios del XVIII— en un nivel local, en formas intuitivas, empíricas, fraccionadas, y en el marco limitado de instituciones como la escuela, el hospital, el cuartel, el taller, etcétera. Y a continuación, a fines del siglo XVIII, tenemos una segunda adaptación, a los fenómenos globales, los fenómenos de población, con los procesos biológicos o biosociológicos de las masas humanas. Adaptación mucho más difícil porque implicaba, desde luego, órganos complejos de coordinación y centralización. (p. 226)

Como puede inferirse, en esta primera transformación, el vector de análisis, ya no será la soberanía cuyo objeto político era el territorio, sino que éste perderá su centralidad y se verá desplazado por la población objeto político primordial —entendida no como un conjunto de personas sino de procesos—. Es así como a mediados del siglo XVIII emerge una nueva forma de gobierno de los otros cuyo objeto a gobernar ya no será el territorio sino la población en su conjunto, de esta manera surge la biopolítica la cual se desarrolla como una nueva tecnología de gobierno que permitirá al Estado tener el control sobre la vida humana, “La biopolítica nace como el disciplinamiento y la normalización en la modernidad, y se enfoca en la protección de la vida para regularla. [...] donde actúa la biopolítica y el biopoder para controlar los cuerpos de cada individuo y de la población en la historia moderna occidental” (Martínez P & Guarín S, 2014, p. 106).

El paso del poder soberano al biopoder implica una evolución en las formas de gobierno del otro, producto de un proceso de adaptación de acuerdo a las nuevas condiciones histórica que se presentan. Se pueden identificar por lo tanto dos etapas de evolución en las formas de gobierno, la primera, representada por el paso de la soberanía a la disciplina, con sus técnicas y dispositivos de control sobre los cuerpos, que configuran la anatomopolítica y la segunda, cuando el control sobre los cuerpos evoluciona hacia el control sobre la vida, con la generación de sus nuevas tecnologías de regulación y control que enmarcan la biopolítica.

La biopolítica se establece como una nueva técnica de poder, diferente sustancialmente a la anatomopolítica, sin excluirla y más bien complementándola. Más allá del control sobre los cuerpos la biopolítica pretende la regulación de la vida en todo su conjunto, esto es el gobierno de la población. El paso de la anatomopolítica a la biopolítica, se presenta como una evolución desde la disciplina del cuerpo al control y regulación sobre la vida. Mientras

que en las sociedades de soberanía, el príncipe ostentaba el derecho de hacer morir con la utilización de técnicas de tortura para ejercer control sobre los sujetos, en la biopolítica las técnicas de control son prácticas racionalizadas científicas, como la medicalización y el uso de todo un saber científico para realizar una planeación social de la vida en su conjunto que propende por el mantenimiento de la vida, esto es el “hacer vivir y dejar morir”,

Más acá, por lo tanto, de ese gran poder absoluto, dramático, sombrío que era el poder de la soberanía, y que consistía en poder hacer morir, he aquí que, con la tecnología del biopoder, la tecnología del poder sobre la población como tal, sobre el hombre como ser viviente, aparece ahora un poder continuo, sabio, que es el poder de hacer vivir. La soberanía hacía morir y dejaba vivir. Y resulta que ahora aparece un poder que yo llamaría de regularización y que consiste, al contrario, en hacer vivir y dejar morir. (Foucault, 2000, p. 223)

La forma de gobierno sobre la vida está dirigida a la multiplicidad en tanto esta construya una masa global: la población. Así entonces, la primera fase de la biopolítica, consiste en establecer bases de datos que permitan concentrar información sobre la población, por lo que la estadística emerge como un instrumento clave para medir y estimar los fenómenos de la población; de esta manera a partir del siglo XVIII, se modificarán las prácticas biopolíticas, ahora orientadas por criterios de utilidad y eficacia, reorganizando de esta manera, la función estatal en la perspectiva de hacer funcional el bienestar general sobre el derecho de “hacer vivir y dejar morir”. Por eso la biopolítica busca dar seguimiento a las enfermedades que afectan a las poblaciones a fin de establecer medidas para prevenirlas, lo que permitirá tener individuos más sanos y con mayor capacidad productiva, así mismo se generan estrategias para disminuir accidentes, aumentar las tasas de natalidad y disminuir las tasa de mortalidad, la medicina se vuelve fundamental en la biopolítica, tal como lo describe Edgar Ortiz Arellano (2014) “el proceso de medicalización jugará un papel muy importante en la conformación del nuevo orden económico, ya que es la primera forma de intervención sobre el cuerpo, lo cual le dará control sobre la población. Es la medicina una forma de socialización, una forma colectiva de poder (p. 20)”. A diferencia de las sociedades de soberanía que buscaban “hacer morir dejar vivir”, en la biopolítica se propende más por el mantenimiento de la vida, por “hacer vivir, dejar morir”, no de otra manera puede explicarse que,

[...] el capitalismo que se desarrolló a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX, socializó un primer objeto, que fue el cuerpo, en función de la fuerza productiva, de la fuerza de trabajo. El control de la sociedad sobre los individuos no se operó simplemente a través de la conciencia o de la ideología, sino que se ejerció en el cuerpo, y con el cuerpo. Para la sociedad capitalista lo más importante era lo biopolítico, lo somático, lo corporal. El cuerpo es una realidad biopolítica; la medicina es una estrategia biopolítica. (Foucault, 1999, pp. 365-366)

En este sentido, entre otros fenómenos, la medicalización de la sociedad se convertirá en elemento estratégico para el desarrollo del capitalismo y se presentará como la nueva forma de control sobre los cuerpos; el control social ya no se ejercerá por medio de técnicas de tortura como en las sociedades de soberanía, es ahora por medio de la medicina que el cuerpo social es intervenido en pro de las fuerzas de trabajo para hacerlos más productivos.

1.1.4. Biopolítica y gubernamentalidad y el problema de la libertad

La compleja trama que apunta a intervenir a ese nuevo sujeto que es la población, no se agotan en la contraposición entre el “hacer morir” de la soberanía y el “hacer vivir” del biopoder, como una dialéctica indisoluble. Hacia finales la década de los 70 Foucault, plantea que solo habrá biopolítica en el marco de una tecnología más amplia que la denominará gubernamentalidad, la cual se constituirá en una nueva racionalidad de gobierno.

En oportunidades hay la tendencia a utilizar como homologables los conceptos de biopolítica y gubernamentalidad; Santiago Castro-Gómez (2015) plantea que tal disputa será aclarada en los trabajos desarrollados por Foucault en los cursos orientados entre 1978 y 1979 y sobre el particular argumenta: “Un examen cuidadoso del lugar que ocupan estos dos cursos en el corpus de Foucault nos enseña que el concepto de biopolítica es ‘provisional’ en la obra del filósofo, y que el proyecto de una genealogía del biopoder anunciado en 1976 con la publicación de *La voluntad de verdad*, fue definitivamente abandonado en nombre de un proyecto mucho más amplio y ambicioso que el propio Foucault denominó Historia de la gubernamentalidad” (p. 65). La biopolítica haría referencia al “poder sobre la vida”, en tanto, la gubernamentalidad estaría encaminada hacia la “gestión de la vida”, en este sentido plantea Foucault (2001):

Cuando se define el ejercicio del poder como un modo de acción sobre las acciones de los otros, cuando se caracteriza esas acciones como el gobierno de los hombres por otros hombres –en el sentido más amplio del término– se incluye un elemento muy importante: la libertad. El poder sólo se ejerce sobre sujetos libres, y sólo en tanto ellos sean libres. Por esto entendemos sujetos individuales o colectivos que están enfrentados a un campo de posibilidades en el cual diversas formas de comportarse, diversas reacciones y comportamientos pueden ser realizados. (p. 254)

En ese sentido, el concepto de gubernamentalidad, no requerirá construir sujetos sujetados, que deban hacer tránsito por las instituciones de encierro, diluyendo de alguna manera las relaciones saber–poder, en tanto la preocupación pasará ahora a otorgar plena libertad al individuo para gobernarse a sí mismo, para hacerse empresario de sí mismo. Así las cosas, el Estado no será visto como el universal político, que sea necesario comprender en su esencia o como fuente autónoma de autoridad, sino como la instancia donde confluyen un conjunto de transacciones entre las diferentes y muy diversas formas de poder, una especie de paraguas (Musetta, 2009), debajo del cual se localizan el poder y el gobierno, en una dinámica movediza que los imbrica en una interacción constante, dicho en las propias palabras de Foucault (2008): “El Estado no tiene entrañas, es bien sabido, no simplemente en cuanto carece de sentimientos, buenos o malos, sino que no las tiene en el sentido de que no tiene interior. El Estado no es nada más que el efecto móvil de un régimen de gubernamentalidades múltiples [...]. No se trata de arrancarle su secreto, se trata de ponerse afuera y examinar el problema del Estado, investigar el problema del Estado a partir de las prácticas de gubernamentalidad” (p. 83).

En este orden de ideas el Estado, se convertirá en la institución de instituciones, en donde las tecnologías de poder se erigen y operan como técnicas de gobierno; no de otra forma puede ser entendida cómo la gubernamentalidad es para el Estado lo que las técnicas disciplinarias son para el sistema penal o la biopolítica para las instituciones médicas (Foucault, 2006). Al hacer crisis la razón de Estado, emerge una nueva racionalidad la cual está compelida a dejar que las cosas pasen, que la sociedad se desarrolle y marche sin cortapisas de poderes externos, sobre el primado de la libertad, que se asume como un correlato de los dispositivos de seguridad, haciendo de ésta (la libertad), una tecnología de poder.

De igual manera, establece una relación de estos dispositivos de seguridad con los postulados del liberalismo, lo que se explica a partir de la crisis de los saberes sobre la Razón de Estado y la emergencia de una nueva racionalidad: dejar que la gente haga y las cosas pasen, que la realidad se desarrolle y marche. Así, se plantea la progresiva emergencia del problema de la libertad, que se asume como correlato de la introducción de los dispositivos de seguridad, haciendo de ella misma, la libertad, una tecnología de poder.

1.1.5. De la razón de Estado a la razón gubernamental

La razón de Estado surge como una teoría política desarrollada en los siglos XVI y XVII y se establece como el nuevo arte de gobernar, la cual para Foucault tendrá como propósito identificar los principios y métodos de gobierno del Estado que se configuran como dispositivos de la razón de Estado. Hacia los años 70, Foucault variaría su analítica del poder, oponiendo la microfísica a la macrofísica del poder soberano, haciendo el viraje de la teoría política de la soberanía, basada en el modelo jurídico, hacia la racionalidad del poder capilar, en tanto la primera había desnudado su incapacidad para abocar la complejidad múltiple, la heterogeneidad y la dispersión del poder, toda vez que el poder soberano —esquema organizativo y de gestión— se mostraba inoperante para dirigir el cuerpo económico y político de la sociedad, habida cuenta que aparecerían, para entonces, fenómenos como la explosión demográfica y los procesos de industrialización. En este sentido, como lo expresa Ruth Amanda Cortez Salcedo (2010): “La doctrina de Razón de Estado es una respuesta a la pregunta por el gobierno, no ya de las almas, sino de los hombres, que intentaba definir en qué medida los principios y los métodos del gobierno estatal diferían, por ejemplo, de la manera en que Dios gobernaba el mundo, el padre su familia, o un superior su comunidad” (p. 22).

Con la razón de Estado se profiere un quiebre en las representaciones de inspiración religiosa; lo cual supone un gobierno real; no es un arte de gobierno devenido de las leyes divinas, sino un gobierno de acuerdo con la fuerza del poder del Estado; Foucault, argumentaba que: “Gobernar, según el principio de la razón de Estado, es actuar de tal modo

que el Estado pueda llegar a ser sólido y permanente, pueda llegar a ser rico, pueda llegar a ser fuerte frente a todo lo que amenaza con destruirlo” (Foucault, 2008, p. 19).

En sus análisis Foucault, ubica al siglo XVII como la primera manifestación de razón de Estado, reflejada en la emergencia del Mercantilismo como una forma de racionalización del ejercicio del poder, como práctica de gobierno de los otros, práctica que con posterioridad será redefinida por la fisiocracia, en términos del tratamiento que esta corriente económica le dará a la población, en la cual ésta “aparece, como sujeto de necesidades y aspiraciones, pero también objeto en manos del gobierno, consciente frente al gobierno de lo que quiere, pero inconsciente también de lo que se le exige hacer” (Foucault, 2006, p. 132).

Es así como la razón de Estado opera bajo una serie de dispositivos que le permitirán lograr su objetivo por medio del gobierno de la conducta de los otros y se desarrolla a través de la figura de la *policía*, Foucault utiliza la figura de policía como un dispositivo por medio del cual el Estado busca incrementar su fuerza y fortalecerse, la policía abarca cinco grandes ámbitos de intervención: el dominio de la población; el dominio de las necesidades básicas; el dominio de la salud; el dominio del trabajo y por último el control sobre la circulación de personas y mercancías. Estos cinco dominios tienen como finalidad el ejercicio de poder sobre la vida de la población, sin embargo para Foucault este dominio va del “simple vivir” al “más que vivir”, con lo cual se entiende que la policía enmarca un conjunto de intervenciones en la población para producir una vida cualificada y “llevar al hombre a la más perfecta felicidad que puede disfrutar en esta vida” (Foucault, 2006, p. 377), a fin de incrementar el poder del Estado.

No obstante el arte de gobierno de la razón de Estado, que opera bajo la doctrina de “nunca se gobierna demasiado” es bloqueada por la misma racionalidad absolutista que la produjo y se requiere de un nuevo arte de gobierno que permita desbloquearla, lo cual es posible solo por medio de la economía política (la fisiocracia):

Con la economía política ingresamos entonces a una época cuyo principio podría ser el siguiente: un gobierno nunca sabe con suficiente certeza que siempre corre el riesgo de gobernar demasiado, o incluso: un gobierno nunca sabe demasiado bien cómo gobernar lo suficiente y nada más. El principio del máximo y el mínimo en el arte de gobernar sustituye la noción de equilibrio equitativo, de la "justicia equitativa" que ordenaba antaño la sabiduría del príncipe. (Foucault, 2008, p. 35)

Operando bajo el principio de la economía política propio del liberalismo que asume que siempre se gobierna demasiado, emerge la razón gubernamental, a la par con la pérdida de relevancia de la razón de Estado. En este sentido, se genera una transformación particular en el arte de gobernar fundado en el principio de la autolimitación cuyo eje central es eliminar el exceso de gobierno. Con el surgimiento de la población como objeto de estudio, emerge una nueva manera de gobernar en la que ya no se apelará a los textos religiosos, sino a la economía, en tanto, esta muestra el orden natural de las cosas, muestra el verdadero valor de los productos. Para el siglo XX el arte de gobernar deberá tener concordancia con las racionalidades de los agentes económicos con la naturaleza de la población en su relación con la riqueza, Ricardo Leal, (2013) argumenta que: “El conocimiento económico será el ámbito mediante el cual el gobierno podrá actuar en la población, será también su principio regulador ya que el gobierno deberá actuar conforme a las leyes de la economía, a las leyes naturales del mercado. El gobierno ya no podrá fijar precios sino que deberá dejar que el mercado fije el valor natural de las cosas de acuerdo a las leyes de la oferta y la demanda” (p. 197).

1.1.6. El mercado y el concepto de jurisdicción y veridicción

En ésta concepción de la razón de Estado surge una tensión diferente entre gobierno y mercado; durante la Edad Media, y hasta el siglo XVII, el mercado era visto como un lugar de “*jurisdicción*”, puesto que estaba sometido a las reglas impuestas por el Estado, tendientes a impedir la usura y el fraude, de tal manera que el Estado como ente regulador del mercado era el que decidía qué se producía, cuándo y cómo, y el precio de los productos se presentaba como “justo” en tanto que estaba sometido a leyes estrictas con el fin de que los comerciantes tuvieran unas ganancias moderadas. Sin embargo para el siglo XVIII con el surgimiento de la ciencia económica ilustrada, denominada fisiocracia, el mercado ya no se verá como un lugar de “*jurisdicción*” sino que empezará a verse como un lugar de “*veridicción*” en tanto que el mercado debe actuar de manera natural y sin intervención estatal para que se ponga en evidencia el “verdadero” valor de las mercancías. Así entonces, se empezará a denominar gobierno al arte de ejercicio del poder a partir de la economía, con lo cual el liberalismo

económico pasará a convertirse en un arte de gobernar y el mercado en un principio de verificación de esa práctica de gobierno; así lo expresa el propio Foucault: “Los fisiócratas fueron los primeros economistas en mostrar que el Estado debe respetar la naturaleza de aquello que gobierna en lugar de perturbarla. Pues si se perturba, si no se tiene en cuenta las *leyes internas* que rigen esos fenómenos naturales, los objetivos superiores de gobierno se verán seriamente afectados” (Foucault, 2008, p. 33). O dicho en términos más concretos:

Los procesos económico se verán en adelante como procesos “naturales” que no deben ser intervenidos por el estado, por lo cual el nuevo papel del estado será el de asegurar las condiciones para el buen funcionamiento del mercado, el mercado debe dejarse actuar bajo su propia naturalidad puesto que cualquier intervención significaría desnaturalizarlo, es así como el mercado deja de ser un orden artificial que el gobierno regula. Foucault señala que de ahora en adelante el mercado, en tanto que lugar de veridicción, “debe decir la verdad con respecto a la práctica gubernamental. En lo sucesivo, y de una manera simplemente secundaria, será su papel de veridicción el que rija, dicte y prescriba los mecanismos jurisdiccionales o la ausencia de mecanismos jurisdiccionales con los cuales deberá articularse”. (Foucault, 2008, p. 50)

Aquí hay un aspecto que es interesante de resaltar, la ciencia económica o economía política naciente, surge como un principio de autoeliminación interna de la razón de Estado y, su pretensión está encaminada a constituirse en un conocimiento experto que dé curso natural a las cosas, erigiéndose así como una nueva racionalidad de gobierno, que se sintetiza en la fórmula “gobernar menos pero con más eficacia”. Un segundo elemento, que deriva de esta nueva racionalidad, reside en que los sujetos de derecho —sobre quienes otrora el Estado ejercía soberanía política— son sustituidos por la población. En este escenario esa razón gubernamental es limitada, pero controlada por el mercado, ámbito donde Foucault ubica la cuestión de la verdad o, como él la denomina la veridicción.

1.2 El paso de las sociedades disciplinarias a las sociedades de control y el cambio del concepto de fábrica por el de empresa

Tanto Foucault como Deleuze consideran que desde siglo XVII hasta mediados del siglo XX tuvo vigencia la denominada Sociedad Disciplinaria, que buscaba disciplinar al individuo a partir de los denominados centros de encierro, allí, “el individuo pasaba

sucesivamente de un círculo cerrado a otro, cada uno con sus propias leyes: primero la familia, después la escuela (“ya no estás en la casa”), después el cuartel (“ya no estás en la escuela”), a continuación la fábrica, cada cierto tiempo el hospital, y a veces la cárcel, el centro de encierro por excelencia” (Deleuze, 1995, p. 1); constituyéndose la fábrica en un ejemplo emblemático del control de los cuerpos, ya que en ella se hace posible “concentrar, repartir en el espacio, ordenar en el tiempo, componer en el espacio-tiempo una fuerza productiva cuyo efecto debe superar la suma de las fuerzas componentes” (Deleuze, 1995, p. 2) y, donde el trabajador era considerado, más que un individuo, como un número y un factor productivo útil en la medida que produjera más en el menor tiempo posible y con un mínimo salario. La sociedad disciplinaria —nos dice Deleuze (1995)— “presentan dos polos: la marca que identifica al individuo y el número o la matrícula que indica su posición en la masa. Para las disciplinas, nunca hubo incompatibilidad entre ambos, el poder es al mismo tiempo masificador e individuante, es decir, forma un cuerpo con aquellos sobre quienes se ejerce al mismo tiempo que moldea la individualidad de cada uno de los miembros” (p. 3). El tránsito entre las sociedades disciplinarias y las de control las recrea Gilles Deleuze (1995), de la siguiente manera:

Quizá es el dinero lo que mejor expresa la distinción entre estos dos tipos de sociedad, ya que la disciplina se ha remitido siempre a monedas acuñadas que contenían una cantidad del patrón oro, mientras que el control remite a intercambios fluctuantes, modulaciones en las que interviene una cifra: un porcentaje de diferentes monedas tomadas como muestras. El viejo topo monetario es el animal de los centros de encierro, mientras que la serpiente monetaria lo es de las sociedades de control. Hemos pasado de un animal a otro, del topo a la serpiente, tanto el régimen en el que vivimos como en nuestra manera de vivir y en nuestras relaciones con los demás. El hombre de la disciplina era un productor discontinuo de energía, pero el hombre de control es más bien ondulatorio, permanece en órbita, suspendido sobre una onda continua. El surf desplaza en todo lugar a los antiguos deportes. (p. 3)

Tanto desde la perspectiva de Foucault como de Deleuze, el tránsito de Sociedad Disciplinaria a la Sociedad de Control, define una nueva forma de organización empresarial: “Las fábricas son reemplazadas por las empresas, que son formaciones dúctiles y cambiantes, las máquinas simples por sistemas computarizados de producción y control. La individualidad es sustituida por "divuales" externos, informatizados e informatizables, que se desplazan en un espacio virtual” (Deleuze, 1995, p. 6). Antes la mayoría de trabajos y actividades eran realizados por personas al interior de las fábricas, ahora estas acciones son

ejecutadas por máquinas programadas que son controladas por sistemas expertos bajo la supervisión de un operario, que se limita a cumplir con las órdenes programadas de antemano automáticamente.

La vigilancia, ya no es ejercida mayoritariamente por las instituciones, como por las tecnologías de la instantaneidad, que se constituyen en nuevas formas de control, del espacio, el tiempo, el movimiento de los cuerpos y las subjetividades. En lo relacionado con la producción y el trabajo, la fábrica está siendo reemplazada por la empresa, la cual es reducida a un contrato. La producción tecnologizada e instantánea, no se armoniza con el cuerpo mecanizado o cuerpo polea de la cadena de montaje de la era industrial, requiere antes que nada del uso intensivo de conocimiento que promueva la permanente innovación de los procesos y de los productos, es decir antes que nada, necesita de conocimiento como forma de agregación de valor en los procesos de producción, fenómeno que no está al alcance de todos los cuerpos y que configura en la contemporaneidad un nuevo sujeto explotado: el cognitivo. Ya no es el capitalismo para la producción, sino para el producto, “el servicio de venta se ha convertido en el centro o en “alma” de la empresa” (Deleuze, 1995, p. 3). Lo que vende ahora es la publicidad, es la imagen o representación social de la empresa, “el marketing es ahora el instrumento de control social” (Deleuze, 1995, p. 3).

La instantaneidad de la producción no se armoniza con el cuerpo como palanca y polea de la sociedad industrial, el sistema necesita del conocimiento intensivo y su uso tecnológico y productivo para materializar la nueva relación capital–trabajo, que no está al alcance de todos los cuerpos (desigualdad tecnológica), de esta manera,

Se puede concebir más fácilmente la relación entre producción social y biopoder en la obra de un grupo de marxistas italianos contemporáneos: ellos reconocen, en efecto, la dimensión biopolítica en función de la nueva naturaleza del trabajo productivo y de su evolución viva en sociedad, y para hacerlo utilizan expresiones tales como "intelectualidad de masa" y "trabajo inmaterial", así como el concepto marxista de "general intellect". Estos análisis parten de dos proyectos de búsqueda coordinados. El primero consiste en el análisis de las transformaciones recientes del trabajo productivo y de su tendencia cada vez más inmaterial. El papel central preferentemente ocupado por la fuerza de trabajo de los obreros de fábrica en la producción de plus-valores es hoy día asumida de forma creciente por una fuerza de trabajo intelectual, inmaterial y fundado sobre la comunicación. Es entonces necesario desarrollar una nueva teoría política de la plusvalía capaz de colocar el problema de esta nueva acumulación capitalista en el centro del mecanismo de

explotación (y -quizá- en el centro de la revuelta potencial). (Hardt & Negri, 2002, p. 40)

Cuando Foucault realiza el análisis de la gubernamentalidad, no lo esboza como un simple recurso filosófico acerca de la genealogía de las tecnologías de gobierno, sino que va más allá permitiendo realizar un diagnóstico del gobierno en el presente, de ésta forma Foucault en una conferencia ofrecida en 1978 en la ciudad de Kioto–Japón anunciará que las sociedades disciplinarias entrarán en crisis y perderán en parte su eficacia; diagnóstico similar al ofrecido años después por Gilles Deleuze en su reconocido *Postscriptum sobre las sociedades de control* en el cual afirma que las sociedades disciplinarias han entrado en crisis y están siendo sustituidas por la así llamadas “sociedades de control”,

La nuestra es una crisis generalizada en relación con todos los ámbitos de encierro —prisión, hospital, fábrica, escuela, familia—. La familia es un "interior" en crisis, como todo otro interior -académico, profesional, etcétera. Las administraciones a cuyo cargo están nunca dejan de anunciar una serie de reformas supuestamente indispensables: la reforma de los colegios, la reforma de las industrias, los hospitales, las fuerzas armadas, las prisiones. Pero todo mundo sabe que estas instituciones ya llegaron a su fin, independientemente de sus fechas de expiración. Ahora sólo se trata de administrar los santos óleos y de mantener ocupada a la población en tanto acaban de instalarse las nuevas fuerzas que llaman a la puerta. Estas últimas son las *sociedades de control*, las cuales están en proceso de replantar a las sociedades disciplinarias. (Deleuze, 1995, p. 1)

El paso de las sociedades disciplinarias a las sociedades de control marca un cambio en las relaciones de dominio, generando una trasmutación de los dispositivos de poder hegemónicos, los cuales ya no situarían en las instituciones de encierro como la fábrica, el hospital, la escuela, la cárcel, etc., sino que operan de un modo completamente diferente, el control ya no realizaría al interior de las instituciones sino en espacios abiertos —control al aire libre—, esto significa que el problema central del poder ya no es normalizar la conducta de los otros por medio del disciplinamiento de los cuerpos, sino que el poder se enfoca en la conducción de la conducta, así,

Los dispositivos de poder hegemónicos hoy en día no funcionan de manera seriada y cuadrangular, delimitando tareas y funciones para producir subjetividades normalizadas. Esto significa que el problema ya no es tanto la normalización de la subjetividad mediante el confinamiento disciplinario, en el que se extrae un trabajo útil de la molaridad de los cuerpos (brazos, piernas, manos, etc.), sino la modulación de los flujos moleculares del cuerpo (afectos, deseos, memoria, atención, etc.) en espacios abiertos, ya que de su gestión dependerá la

posicionalidad de los sujetos en un capitalismo que ya no es de producción, sino de marketing. (Deleuze, 1995, p. 283).

Comprender la gubernamentalidad que emerge en el nuevo escenario denominado postfordista, significa no desconocer la influencia decisiva que han tenido las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, que fomentan la interlocución en red, dispositivos éstos, que constituyen una especie que se autogobierne y de paso se explote a sí misma creyendo estar inserta en las redes del progreso, así entonces,

Una redefinición de la gubernamentalidad contemporánea que no se dirige ya a los hombres en tanto especie o población tal como lo hicieran la biopolítica y la economía política, sino en tanto comportamientos auto-gobernados, procesos maquínicos, algoritmos, puestos a funcionar como redes del complejo sistema maquínico del capitalismo contemporáneo. En este régimen nos constituimos como subjetividades empresariales y cibernéticas: aprendemos progresivamente a comportarnos como algoritmos que actúan retroactivamente en un medio de competencia permanente en la búsqueda constante de la rentabilidad y nos acostumbramos a aplicar este principio (que no es sólo económico sino también moral) a todos los aspectos de nuestras vida. (Sacchi, 2017, p. 28)

En este marco contextual, máquina es mucho más eficiente y productiva, es un dispositivo de ahorro de poder, es un sistema abierto comunicado con la exterioridad; percibe y analiza proyecciones; en cierta medida posee comportamiento autónomo; que responde inmediatamente a las imprevisiones del contexto. Asistimos a una suerte de universo en proceso de automatización; en estas sociedades se trabaja “mediante máquinas de un tercer tipo, máquinas informáticas y ordenadores cuyo riesgo pasivo son las interferencias y cuyo riesgo activo son la piratería y la inoculación de virus. No es solamente una evolución tecnológica, es una profunda mutación del capitalismo. Una mutación ya bien conocida y que puede resumirse de este modo: el capitalismo del siglo XIX es un capitalismo de concentración, tanto en cuanto a la producción como en cuanto a la propiedad” (Deleuze, 1995, pp. 3-4).), en tanto el capitalismo de mediados del siglo XX y comienzos del XXI, se configura como un capitalismo financiarizado, ficcional, rentístico, que desmaterializa la producción y ruptura las bases sobre las cuales se había sustentado la teoría del valor.

Este capitalismo de base cognitiva, cuestiona las bases económicas sobre las cuales estaba sentada la teoría del valor-trabajo en la sociedad industrial, determinando que en la

actualidad asistimos a nuevas modalidades de generación de plusvalor, que escapan a las coordenadas interpretativas de la economía convencional. Hoy es necesario, mirar otras alternativas que el capitalismo ha introducido en los procesos productivos y que están vinculados al uso intensivo de conocimiento y de fuerza de trabajo intelectual. Más adelante y siguiendo en esta misma perspectiva Hardt y Negri (2002) plantean:

El segundo proyecto (seguido lógicamente del primero) desarrollado por esta Escuela, consiste en el análisis de la dimensión social e inmediatamente comunicante del trabajo vivo en la sociedad capitalista contemporánea; de este modo plantea con insistencia el problema de las nuevas figuras de la subjetividad en su explotación, al tiempo que en su potencial revolucionario. La dimensión inmediatamente social de la explotación del trabajo vivo inmaterial ahoga el trabajo en todos los elementos relacionales que definen lo social, pero al mismo tiempo activa también los elementos críticos que desarrollan el potencial de insubordinación y de revuelta a través del conjunto de las prácticas laborales. Tras una nueva teoría de la plusvalía, una nueva teoría de la subjetividad debe ser formulada, teoría que pasa y funciona fundamentalmente por el conocimiento, la comunicación y el lenguaje. (pp. 40-41)

El capitalismo de la sobreproducción transfiere el riesgo a terceros, en eso que se ha dado en denominar la tercerización; la oferta no está anclada en las mercancías materiales producidas en la fábrica, sino en la oferta de servicios y en la conversión de experiencias culturales en mercancías y, ante todo en la demanda de acciones especulativas transadas en los mercados bursátiles, como lo expresa Ernesto Dominguez López (2012) “Una de las manifestaciones de la terciarización es el desarrollo de los servicios financieros, como parte del continuo crecimiento de los mercados financieros, de los flujos de capitales en las transacciones de ese tipo y de la importancia de las entidades relacionadas con el sector” (p. 121) ; Gilles Deleuze (1995) anunciaba que, “tal vez sea el dinero lo que mejor expresa la diferencia entre las dos sociedades, puesto que la disciplina siempre se remitió a monedas moldeadas que encerraban oro como numero patrón, mientras que el control refiere a intercambios flotantes” (p. 2) .

1.2.1. La decadencia del Estado Benefactor como forma de poder disciplinario

En las sociedades disciplinarias el control era llevado a cabo por el Estado benefactor (welfare state), sin embargo este poder empieza a quedar atrás y se empieza a configurar un

nuevo orden al interior de la sociedad producto de la crisis en el funcionamiento del Estado benefactor, puesto que desde los años setenta, éste empieza a reducir paulatinamente sus funciones, es así como según lo argumentado por Foucault el Estado deja de ejercer el poder de un modo omnipotente como lo realizaba en las sociedades disciplinarias.

El denominado Estado benefactor, se ha entendido como un sistema soportado en la teoría keynesiana, la cual emergió como alternativa a la crisis financiera del sistema capitalista de finales de los años treinta, frente a la cual las teorías clásicas se habían mostrado inoperantes de cara a las problemáticas derivadas de ese fenómeno, las que no pudieron ser resueltas por los propios mecanismos internos. En este sentido sería John Maynard Keynes (1883-1946), quien propondría nuevos caminos para paliar tal crisis con renovadas políticas que influirían la escena económica y social, desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta principios de los 70, concebida esta época como la “edad de oro del capitalismo”, pues en este periodo y bajo este modelo se experimentaría un crecimiento económico, sin precedentes, hasta entonces. Ese conjunto de medidas y normas pretendían mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos; medidas que deberían garantizar el acceso a un mínimo de supervivencia en una economía de mercado. Keynes mostraría, contrario a las teorías clásicas, que el sistema capitalista no podría regenerarse por sí mismo, sino que se requería de una intervención decidida del Estado, es decir la voluntad política de éste, para conjurar fenómenos como el desempleo masivo, la recesión económica, etc. Por tal razón sería el Estado, el encargado de actuar y direccionar la economía, implementando cambios, que beneficiaran a la población, como salud, vivienda, leyes reguladoras del mercado laboral; considerando el gasto social como una inversión productiva para conjurar la crisis. La aparición del Estado keynesiano constituyó una suerte de ensayo experimental frente a la crisis revolucionaria que amenazaba derruir las estructuras de apropiación privada del capitalismo mundial. En un recorrido que pretende auscultar el origen, desarrollo y declive del Estado bienestar, Andrés David Moreno Galindo (2015) dice:

[...] al igual que en la Alemania de Bismarck, desde inicios del siglo XX una serie de hechos propiciaron el nacimiento del Estado de Bienestar, como las demandas económicas, políticas y sociales de los sectores que no se vieron favorecidos por el auge del capitalismo desde la revolución industrial, ya que, debido a la políticas liberales del “dejar hacer, dejar pasar”, hubo una mala distribución de las rentas,

lo cual generó grandes desigualdades entre la burguesía dominante y el proletariado.

Para finales de la Primera y Segunda Guerra Mundial tuvo lugar la consolidación del estado de bienestar gracias a las grandes transformaciones de política social de los estados, que para entonces daban mayores garantías de prestación de seguridad social a los trabajadores. Además, el crac del 29 manifestó la debilidad de la producción capitalista y los efectos negativos que podía provocar en la economía, como el desempleo y las grandes inflaciones. Por consiguiente, para afrontar estos efectos se diseñaron políticas económicas intervencionistas.

La época posterior a la Segunda Guerra Mundial, hasta 1970, se caracterizó por una expansión del estado de bienestar, debido al proyecto de reconstrucción de los países europeos destruidos por la guerra y en el cual los estados democráticos garantizaban la defensa y el cumplimiento de los derechos económicos y sociales de los ciudadanos por medio de la provisión pública. En esta época se dieron largos periodos de estabilidad y crecimiento económico producidos por los programas de reconstrucción como el Plan Marshall y la nueva configuración del estado de bienestar desde la teoría keynesiana. (p. 43)

Hay una coincidencia en definir dos hitos históricos que demarcan la puesta en marcha del modelo keynesiano del “Estado Benefactor”, uno hace referencia a la crisis financiera de 1929, que constituyó la culminación de una era de prosperidad de los años veinte sustentada en el modelo fordista de producción y de gestión empresarial y, segundo, una vez concluida la segunda guerra mundial se planteaba como necesaria la reconstrucción económica de la Europa devastada por la confrontación. Por tales razones era imperioso buscar una alternativa capitalista diferente, pero ligada al contexto de la guerra fría y a la afirmación de Estados Unidos como potencia económica, política y militar. Así las cosas se unían dos intereses estratégicos; por una parte, se requería la integración económica de Europa y, por otra, la coordinación de políticas con la potencia americana, en la perspectiva de homogeneizar un modelo estable que respetara las leyes del capitalismo de mercado. Ese modelo no era otro que el del “Welfare State” o Estado Benefactor, más comprometido con lo social, con el fomento del empleo y con la ayuda a los sectores más vulnerables. No se puede desconocer que la emergencia de este modelo de Estado Benefactor, estuvo unido a las oscilaciones económicas expansivas del capitalismo global, al igual que a la recesión y a oscilaciones recurrentes y sucesivas de una economía, en la que a una fase expansiva le seguía otra de contracción con consecuencias negativas para millones de personas.

Así mismo existen otra serie de hechos que hacia la segunda y tercera décadas del siglo XX favorecieron el nacimiento del Estado Benefactor, como fueron las demandas tanto económicas, políticas y sociales, de sectores que no fueron favorecidos por la expansión del capitalismo desde la revolución industrial, esto a raíz de que las políticas liberales del “*laissez faire, laissez passer*” (dejar hacer, dejar pasar) produjeron una mala distribución de las rentas, generando grandes brechas de desigualdad en la sociedad. Es así como el Estado Benefactor se convertiría en una alternativa plausible como intermediario entre los dos extremos en disputa; por una parte del capitalismo Dawiniano de mercado y la economía estatizada del socialismo real.

La Gran Depresión de 1929, evidenció el debilitamiento del modelo de producción capitalista y los efectos negativos que podía generar en la sociedad, como la sobreexplotación de los trabajadores, desempleo masivo y la generación de desigualdades sociales, cuyos orígenes pueden situarse a finales del siglo XVIII con el desarrollo del sistema económico liberal a partir de la primera Revolución Industrial. En este sentido, De Paz citado por (Barroso & Castro, 2010) sostiene que “podría decirse que el sistema capitalista genera dos problemas fundamentales como consecuencia del liberalismo total de la economía del siglo XVIII: a) aparecen, cada vez como mayor frecuencia, movimientos cíclicos en la economía (grandes períodos de crecimiento que se intercalan con grandes períodos de crisis económicas); y, por otro lado, b) genera una mala distribución de la riqueza”.

Todos estos desajustes políticos, económicos y sociales dieron lugar a la necesidad de crear una serie de políticas sociales que planteaban la construcción de un sistema de beneficios sociales que protegiera a los ciudadanos. Este programa incluía un sistema de seguridad social, un servicio nacional de salud y un sistema de asistencia nacional, creados para mitigar los problemas estructurales que se generaron con la crisis, dichas políticas buscaban aumentar el volumen de empleo para favorecer la capacidad de consumo y aumento de demanda, que conllevaría a la necesidad de incrementar la producción, lo que constituyó el principal objetivo del Estado Benefactor, cuyas características más representativas según Barroso y Castro (2010, p. 12), podrían sintetizarse en las siguientes:

- Intervención estatal en la economía para mantener el pleno empleo o, al menos, garantizar un alto nivel de ocupación.
- Provisión pública de una serie de servicios sociales universales, incluyendo transferencias que cubran las necesidades humanas básicas de los ciudadanos en una sociedad compleja y abundante.
- Responsabilidad estatal en el mantenimiento de un nivel mínimo de vida, entendido como un derecho social, es decir, no como caridad pública para una minoría, sino como un problema de responsabilidad colectiva hacia todos los ciudadanos de una comunidad nacional moderna y democrática. Intentaría, por tanto, eliminar, o al menos disminuir, la pobreza y la marginación.

La evolución histórica del Estado benefactor alcanzaría su madurez en las décadas de los años 50 y 60 del siglo XX, años en los cuales éste se convierte en el motor que impulsa la economía, fortaleciendo la demanda vía gasto público, para aumentar la producción incentivando la generación de empleo, la inversión y el consumo, lo cual produciría un periodo de estabilidad y crecimiento económico. En este sentido, el Estado no era un convidado de piedra, desarrollaba un papel activo en la economía, a través de incentivar el gasto público, generando trabajo y potenciando el consumo, elementos fundamentales en el funcionamiento de Estado de Bienestar keynesiano. No obstante éste comenzaría su declive hacia la década de 1970, entre otras razones porque,

La crisis mundial que se desató a comienzos de la década de los setenta planteó la necesidad de una importante reestructuración de las economías nacionales, y no precisamente en sintonía con el modelo de Estado vigente hasta entonces. La idea de la ineficiencia y del alto costo del Estado de bienestar fue madurando hasta imponerse prácticamente sin cuestionamientos en la década del ochenta. A medida que se reeditaba el viejo modelo liberal, orientado a la desregulación global de la economía y del mercado de trabajo y a una redefinición del alcance y el contenido de las políticas públicas –y, entre ellas, las políticas sociales– comenzó a ser revisada la función redistributiva y paliativa del Estado (Minujín, 1992, p. 35).

Hacia la década de los 80 se empezaría a gestar de manera evidente “una mutación en la que el trabajador–máquina energética propio del fordismo, el cuerpo sexuado productor y reproductor de la fábrica y de la Nación, [había] cedido su lugar a una figura que ya no es fabricada por las instituciones disciplinarias sino por la forma Empresa y que va a ser pensado

y gobernado como una máquina cibernética” (Sacchi, 2017, p. 23). De ésta forma, se empezaría a manifestar de manera correspondiente el declive de las políticas sociales prohijadas por el Estado benefactor, el cual además, tendría que soportar las críticas acérrimas tanto del lado del neoliberalismo como de la orilla de los neomarxistas, pues para los primeros éste había sufrido un crecimiento desmesurado e incontrolable debido a que se había comprometido con los sistemas de protección social universales, los cuales habían devenido en un lastre para el desarrollo económico; proteccionismo que desincentivaba el ahorro, la inversión y el trabajo; en tanto para los segundos —los neomarxistas— el Estado benefactor constituía una forma de manipulación y un paliativo a las necesidades colectivas de los trabajadores y explotados; puede decirse entonces que,

[...] los treinta años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial estuvieron caracterizados por una coherencia intrínseca entre prácticas penales y políticas socio-económicas. La prisión correccional y la fábrica taylorista, la filosofía de la reinserción y el desarrollo de la asistencia social, baja tasa de encarcelamiento y bajo desempleo: todas estas características encuentran cierta coherencia dentro de un modelo inclusivo de ciudadanía social basada en el trabajo asalariado. No obstante, a comienzos de los años setenta, una transición significativa tuvo lugar en las economías occidentales: un gradual movimiento desde un modelo keynesiano y fordista hacia lo que algunos teóricos han definido como orden post-fordista y neoliberal, el cual se caracteriza por el alto desempleo, la creciente flexibilidad e inseguridad laboral y la extendida vulnerabilidad social. Todo esto, en un contexto de “reforma” de la asistencia social y de creciente desigualdad de ingresos. De este modo, conceptos como “underclass”, “trabajadores precarizados” y “exclusión social” reaparecieron en los discursos económicos, sociológicos y criminológicos. (De Giorgi, 2016, pp. 45-46)

Así las cosas quedaría abierto el camino expedito y abonado para el triunfo del neoliberalismo y el auge de la globalización financiera en la década de los setenta, junto con la reconfiguración de la geopolítica internacional que se iniciaría con la ruptura del patrón oro y la caída de los acuerdos de Bretton Woods.

1.2.2. El panóptico fordista como una forma de poder inscrito en el cuerpo

El fordismo se constituyó en uno de los ejemplos emblemáticos para entender la intervención política del cuerpo por el capitalismo a través técnicas de modelación de las conductas para hacer el cuerpo dócil y productivo: la medición del tiempo de trabajo, la

organización científica de la producción (Taylorismo), el control en el aumento de la productividad, la especialización y la fragmentación del trabajo, la cadena de montaje, la vigilancia controlada y la explotación; todas estas formas de organización y administración de los cuerpos en la fábrica —como espacio de confinamiento— se erigieron en los modernos métodos de creación de plusvalor; esta intervención estuvo atravesada por un funcionamiento automatizado del poder con un ojo que controlaba sin ser visto y un “proceso de acumulación [que] estaba caracterizado por mecanismos disciplinarios directos, destinados a la producción material y a la subsunción formal del trabajo por parte del capital: subsunción formal en la medida en que la convención del trabajo asalariado se fundaba sobre la separación entre tiempo de trabajo y tiempo de no-trabajo” (Fumagalli, 2010, p. 68). En la era industrial, el plusvalor es consustancial a los procesos de intervención política de los cuerpos, y esto es posible, como lo sugiere Fumagalli (2010):

Gracias a la asociación de los principios tayloristas y la mecanización, en la valorización fordista, la fuerza de trabajo se integra en un sistema cada vez más complejo de utensilios y máquinas. La productividad puede ser medida a través de modelos informáticos que se basan en la producción de bienes materiales, físicamente tangibles. El suministro de fuerza de trabajo puede ser entonces representado como una variable cuya determinación no tiene para nada en cuenta los conocimientos de los trabajadores, ni siquiera los conocimientos manuales-artesanales, típicos de la producción prefordista. (p. 84)

La importancia que fue adquiriendo el taylorismo como propuesta de organización científica del trabajo a comienzos del siglo XX y que se verá materializada formalmente a través de fordismo, significó para muchos una confirmación —así sea tardía— de la teoría del valor, es decir de la subsunción real del trabajo al capital, que acarrea por supuesto la separación entre las funciones de concepción y ejecución, expropiando al obrero su saber en el oficio, para de igual forma quitarle el control en los tiempos de producción, esto es separar la planeación de la ejecución. La empresa como institución panóptica, con sus reglas y dispositivos de funcionamiento, será desde entonces la encargada de determinar los ritmos y tiempos en que deben ser ejecutadas las tareas, que serán rigurosamente cuantificadas y predeterminadas para extractar la máxima utilidad en el mínimo tiempo. Al eliminar toda dimensión intelectual en la ejecución del trabajo, por parte de los obreros, lo que quedará será la energía física convertida en mercancía, cuya eficacia será medida con una herramienta de racionalidad moderna: el tiempo del reloj; dicho en otras palabras el,

Fordismo es la producción en serie en el modelo de cadena de montaje, al utilizar maquinaria con fines especiales y, principalmente, trabajadores no cualificados en una división del trabajo basada en una fragmentación de tareas cada vez mayor. La era fordista se caracteriza por la dominación de los mercados de masas y por bienes estandarizados que se mantienen durante largo tiempo. El fordismo surge de la eficiencia tecnológica de la producción planificada, que se basa en la separación entre concepción y ejecución, y de la eficiencia económica de fábricas de gran escala. El fordismo viene dominado por la lógica económica, la lógica de la ventaja comparativa y del funcionamiento del mercado (Safón, 2016, p. 310).

El modelo taylorista fordista, fue la forma de organizar el trabajo en el confinamiento de la fábrica, convirtiéndose en un modelo de regulación social, en una instancia de intervención biopolítica de la población, pues con este modelo nacería la “sociedad de masas” atravesada por el consumo y mediada por la publicidad como fuerza motora para construir necesidades superfluas y que predominaría en los países considerados desarrollados, desde finales la segunda guerra mundial hasta la crisis del modelo fordista keynesiano de los años 70; David Harvey (1990), había dicho que lo excepcional de Henry Ford era: "el reconocimiento explícito de que producción en masa significaba consumo en masa, de un nuevo sistema de reproducción de la fuerza de trabajo, de una nueva política de control y gerencia del trabajo, una nueva estética y una nueva psicología, en suma, un nuevo tipo de sociedad democrática, racionalizada, modernista y populista" (p. 120).

1.2.3. Crisis del Fordismo y las transformaciones de los modelos de acumulación

En el capitalismo la actividad económica está dirigida a la acumulación privada que busca en sus inicios la realización de dinero por medio de la producción e intercambio de mercancías, consolidando a la empresa como el principal agente económico encargado de la acumulación. En el transcurso de los últimos dos siglos de producción capitalista los modos de acumulación se han transformado de manera estructural, el capitalismo comercial de los siglos XVII y XVIII cuya base se sustentaba en la producción artesanal, ha sido sustituido por la producción en masa que trajo consigo el capitalismo industrial, desarrollado a partir del siglo XIX bajo el modelo de producción conocido como fordismo.

El término fordismo deviene del modelo de producción en serie que introdujo Henry Ford, un fabricante de automóviles de Estados Unidos, el cual se basaba en la combinación de maquinización de la producción, especialización del trabajo y reducción de costos, lo cual

revolucionó el mercado en el siglo XX. Según la caracterización realizada por Isidro López y Emmanuel Rodríguez (2010) el fordismo trajo como consecuencia, el crecimiento de industria nacional y de la demanda interna fundamentado en los siguientes elementos:

- *Constante incorporación de maquinaria y capital fijo:* El modelo fordismo basado en la producción en serie, significaba grandes inversiones en capital fijo, por lo que las empresas requerían una gran financiación para poder sostener el modelo industrial, en este sistema de producción, la financiación se da por vía privada a través de créditos en el sistema bancario y también por vía pública a través del gasto público.
- *El Estado-nación como ámbito territorial preferente y único instrumento de regulación de la política económica fordista:* Los aparatos de Estado constituían el principal mecanismo de regulación económico; sus funciones se basan en mantener la demanda agregada a los niveles máximo posibles para asegurar el pleno empleo a través del gasto público, apoyar la inversión mediante políticas monetarias moderadamente expansivas y contener el conflicto capital-trabajo en el margen de indexación de los salarios con la productividad. Tal como lo expresa Andrea Fumagalli (2010):

El papel regulador del Estado como apoyo del proceso de acumulación resulta fundamental. El Estado es el estabilizador de la relación conflictiva capital-trabajo, interviniendo como distribuidor indirecto de la renta a las familias (Welfare State), como gestor de la parte de salario diferido por objetivos asistenciales y como suministrador de la demanda pública, sobre la vertiente de la demanda efectiva. Actúa después como estímulo de las inversiones privadas gracias a políticas crediticias y fiscales sobre la vertiente de la oferta. Pero también es el estabilizador de la relación entre banco y empresa, relegando a un segundo plano la tendencia a la inestabilidad de los mercados financieros. En el ámbito de estos últimos, los acuerdos de Bretton Woods, en vigor de 1944 a 1971, fueron capaces de reducir, al mínimo, las tensiones especulativas sobre las divisas, al menos hasta la segunda mitad de los años sesenta. (p. 47).

- *Una relación salarial caracterizada por la indexación de los salarios con respecto del crecimiento de la productividad:* La relación productividad-salarios surgió como resultado de los pactos políticos de postguerra, que trajo consigo grandes beneficios para los obreros quienes lograron alcanzar en esta época salarios relativamente altos comparados con una larga historia de salarios miserables y explotación laboral, esto como consecuencia del gran incremento de la producción generada por la implementación de la cadena de producción en serie y por una extrema especialización del trabajo que se

generó con la subdivisión del trabajo complejo en trabajo simple (taylorismo) en la cadena de montaje, que suponía técnicas de disciplinamiento directas, (características del biopoder en su fase anatomopolítica) con el fin de incrementar la productividad, al respecto López y Rodríguez (2010) sostienen:

En el sistema de producción fordista-taylorista, la convención económica dominante estaba fundada sobre la ética del trabajo asalariado y sobre la concatenación desarrollo/crecimiento y bienestar/ocupación. En este sistema de creencias, todavía hoy muy enraizado en los comportamientos de la multitud, el proceso de acumulación estaba caracterizado por mecanismos disciplinarios directos, destinados a la producción material y a la subsunción formal del trabajo por parte del capital: subsunción formal en la medida en que la convención del trabajo asalariado se fundaba sobre la separación entre tiempo de trabajo y tiempo de no-trabajo (p. 69).

Todas estas características generaron que el modelo de producción fordista se expandiera rápidamente generando un incremento en la tasa de ganancia¹ de los capitalistas; sin embargo, las mismas características que llevaron a su éxito, significaron su propia crisis. Desde finales de la década del 60, el modelo fordista sustentado en la producción industrial que representaba el logro de una inmensa potencia productiva, comenzaría a mostrar signos de debilitamiento, como consecuencia de la caída de la productividad en los países industriales, lo que originó que fuese cada vez más difícil asegurar la rentabilidad generando una rápida caída de la tasa de ganancia, lo que marcaría el inicio de la crisis del capitalismo industrial, pues es la tasa de ganancia la variable fundamental que determina el crecimiento económico en el sistema capitalista; o como lo expresa Alessandro de Giorgi (2016) al referirse a la transformaciones suscitadas en los últimos años:

En los últimos treinta años, hemos sido testigos del proceso de transformación de las economías occidentales, caracterizado por el ocaso del modelo industrial (fordista) y por la emergencia de nuevas relaciones de producción. Las “ciudades globales” de la posmodernidad no son ya teatros de la gran producción industrial, sino territorios en los que la información, las

¹ La tasa de ganancia está constituida por los beneficios netos de los inversionistas o dueños el capital y está representada por los excedentes de capital que quedan después del pago de mano de obra, materias primas, bienes intermedios y amortización de préstamos. Por depender de diversas variables, la tasa de ganancia se vuelve sensible a los diversos cambios que pueden sufrir dichas variables, por lo cual un cambio en los costos de mano de obra, un aumento de la presión fiscal, fluctuaciones del costo de las materias primas o de los tipos de interés de los préstamos, pueden llegar a afectar la tasa de ganancia de un determinado sector de la economía.

imágenes, las finanzas y los símbolos circulan a través de circuitos en red y descentralizados.

Las industrias de producción masiva –esos “monumentos productivos” inspirados en la utopía panóptica del control total sobre la fuerza de trabajo– perdieron su encanto en las economías post–industriales. Los nuevos sitios de producción tienden a ser “inmateriales” (fábricas pequeñas, automatizadas e hiper–tecnológicas) o bien “invisibles” (talleres clandestinos desregulados en los que el trabajo servil es generalmente realizado por una mano de obra inmigrante, sobreexplotada y femenina). El proceso de producción está así volviéndose cada vez más disperso, molecular y difuso. Ninguna organización rígida del proceso de trabajo (como la “administración científica” de Taylor) parece ser ya una opción aquí: la movilidad, la flexibilidad y la descentralización reemplazaron a la fijeza, la rigidez y la centralización de la fábrica fordista. (2016, p. 46)

Desvanecida la utopía panóptica, por sus rígidas estructuras inoperantes, como consecuencia de las transformaciones tecnológicas y de la velocidad impresa por éstas en los procesos productivos, los mercados optarían, en los inicios de los años setenta por tercerizar la producción y los riesgos, contratando con pequeñas empresas, que en adelante adquirirían una sustancial relevancia, en detrimento de los trabajos fijos y de las grandes factorías, verdaderos centros de encierro y de explotación de la fuerza de trabajo. Así las cosas, las otrora factorías fordistas reducirían paulatina pero sistemáticamente, año tras año, la producción a gran escala, sobreviniendo en su reemplazo la externalización y la subcontratación de pequeñas partes y componentes más complejos, para posteriormente generar procesos de ensamblaje, reduciendo sustancialmente los costos de producción,

[...] en efecto, a la luz de la caída de las ganancias industriales (aproximadamente del 50 %) entre los años sesenta y setenta debida al agotamiento de las bases tecnológicas y económicas del fordismo, en particular a la saturación de los mercados de bienes de consumo de masas como efecto de la rigidez de los procesos productivos, del capital constante y del salario obrero políticamente “mantenido por la fuerza a la baja”. En la cima de su desarrollo, y dada una determinada composición orgánica del capital (C/V), el capitalismo fordista [cesó] de estar en condiciones de “succionar” plusvalor al trabajo obrero vivo. “Por lo tanto, desde la segunda mitad de los años setenta, la principal fuerza impulsora de la economía mundial ha sido el intento incesante de las empresas capitalistas –de sus propietarios e inversores– de regresar, valiéndose de diferentes medios, a los altos niveles de la tasa de ganancia de veinte años atrás” (Fumagalli, et al., 2009, pp. 31-32).

Fueron los años 60 y 70, cuando esa compleja variación de factores descritos, llevaría a un largo declive la tasa de ganancia de los capitalistas y posterior crisis del modelo fordista, surgiendo como consecuencia grandes desajustes internos de la producción, entre ellos se

encuentra la ralentización de la innovación tecnológica y la limitación a las mejoras en el proceso productivo, causado por altos costos que implicaron el mantenimiento de grandes masas de capital fijo. La crisis a que se vio abocado el fordismo posee diferentes interpretaciones, algunos la adscriben al agotamiento del modelo Keynesiano y a su hipertrofia, observemos lo que argumenta Maximiliano Zuccarino (2012):

Mientras para algunos se trató de una crisis básicamente del Estado keynesiano, interventor y social, para otros, la crisis del fordismo implicó un agotamiento del régimen técnico preexistente producto del costo del gigantismo, el aumento del trabajo improductivo en la empresa, la contradicción entre técnicas productivas rígidas y perspectivas macroeconómicas inciertas, la disgregación del orden económico internacional y la caída de la tasa de ganancia como resultado, entre otros factores, de la elevación de los costos salariales sin un aumento simultáneo de la productividad. Esta crisis del modelo hegemónico obligó a reformular no solo, como veremos, la práctica, sino también teorías tales como la de Braverman, asentada en la relación entre cambios tecnológicos y el control de los obreros sobre su trabajo. (p. 202)

Todos estos fenómenos estuvieron acompañados por dos sucesos trascendentales que se generaron en 1971, por un lado la renuncia de la Administración Nixon a respaldar el valor del dólar con sus reservas propias de oro y por otro la caída de los acuerdos de Bretton Woods. Dichos acuerdos habían surgido como resultado de la conferencia monetaria y financiera de las Naciones Unidas, realizada en Estados Unidos en el complejo hotelero de Bretton Woods, en julio de 1944. En esa conferencia quedaron establecidas ciertas reglas para regular las relaciones comerciales y financieras entre los países más industrializados del mundo, buscando poner fin al periodo de proteccionismo estatal generado después de la Primera Guerra Mundial. Estos acuerdos se sustentaban en que para alcanzar la paz era imprescindible establecer relaciones comerciales entre países, basadas en políticas librecambistas. El principal gestor de estos acuerdos fue Estados Unidos, país que se consolidaría como la economía más fuerte del mundo después de la Segunda Guerra Mundial, debido a que no sufrió la devastación que sufrieron los países europeos con la conflagración, lo que le permitió experimentar crecimiento industrial acelerado pues contaba con una fuerte industria manufacturera, lo que llevó a una gran acumulación de capital. Por lo tanto al consolidarse Estados Unidos como la mayor potencia mundial sería el país más beneficiado con la implantación de políticas de liberalización del comercio mundial, puesto que éstas le

permitirían contar con un mercado mundial para sus exportaciones y tendría acceso sin restricciones a las materias primas necesarias para su producción.

Es así como con el acuerdo de Bretton Woods se pone en marcha un nuevo orden económico internacional y se establece un sistema monetario internacional, con tipo de cambio sólido y estable fundamentado en el dominio del dólar, para lo cual se adoptó lo que se denominó “patrón oro”, con el cual Estados Unidos se comprometía a mantener el precio del oro en 35 dólares por onza, facultándosele a la vez, para cambiar dólares por oro a ese precio sin restricciones ni limitaciones. En los acuerdos, también se decidió la creación del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, organizaciones que empezarían a funcionar en 1946, usando el dólar estadounidense como moneda de referencia internacional.

Hacia 1971 se originaría la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods, cuya principal consecuencia sería el desenganche del patrón oro como referencia cambiaria decretada por la administración de Richard Nixon, quien se rehúsa a respaldar el valor del dólar con sus reservas propias de oro. Esta decisión sobrevino como producto del déficit fiscal que vivió Estados y que se explica en los siguientes términos:

El “desenganche” de 1971 vino prácticamente obligado por la crisis latente de la economía estadounidense, especialmente por el incontenible flujo de salida de dólares fuera de la economía norteamericana con el fin de hacer frente a los pagos de las importaciones provenientes de sus principales competidores. La renuncia a la convertibilidad suponía, por otra parte, mucho más que una medida de ajuste; daba por liquidado el régimen de cambios fijos que había gobernado los intercambios monetarios durante más de 25 años. *De facto*, suponía el ingreso en un régimen de libre flotación de los tipos de cambio y una devaluación encubierta del dólar, que iba a poner a los industriales estadounidenses en condiciones de competir frente a sus rivales japoneses y europeos. En el momento en que Estados Unidos decidió blindar su mercado nacional a la importación de productos industriales del exterior, reduciendo drásticamente la tasa de crecimiento de las exportaciones europeas y japonesas, la crisis se extendió al resto de los países industriales. (López & Rodríguez , 2010, p. 36)

A raíz de la desmaterialización total de la moneda y su definitivo desenganche del oro, las principales potencias económicas comenzaron a abandonar dicho patrón, y la economía mundial pasó a regirse por un sistema de tipos cambiarios fluctuantes o de mayor flexibilidad y con ello nacería la supremacía de una globalización de corte financiero y especulativo, en razón a que con la caída de los acuerdos de Bretton Woods, aparecerían las monedas

fiduciarias sin el basamento de ningún valor en metal y la consiguiente pérdida de confianza en los bancos centrales; iniciándose desde entonces la hipertrofia de los mercados y la especulación financieros y el declinamiento de la firmeza del sistema bancario; sobre este particular Andrea Fumagalli (2010) sostiene que:

En el mismo momento en el que cayeron los acuerdos de Bretton Woods, dio comienzo el proceso de desmantelamiento del Welfare State y se asistió al crecimiento de los mercados financieros y de la consiguiente especulación; la solidez de la función crediticia desarrollada por el sistema bancario comenzó a declinar y todo se desarrolló en condiciones de una creciente incertidumbre e inestabilidad. Este viraje está obviamente ligado a la crisis del paradigma fordista-taylorista keynesiano. Lo que es importante subrayar ahora es que con el pasaje al paradigma de acumulación flexible se registró también un cambio estructural en la regulación de la fase de la financiación productiva. (p. 48)

1.3. Las finanzas como una nueva forma de Gubernamentalidad

Margaret Thatcher, la denominada “Dama de Hierro”, decía: “La economía es el método, el objetivo es cambiar el alma”; por supuesto que tal aseveración constituyó un acto premonitorio a la implantación de neoliberalismo, que debe ser entendido, no simplemente como una ideología del libre mercado o una teoría económica, sino ante todo como una nueva forma de racionalidad gubernativa del capitalismo, en su etapa exacerbada de acumulación rentística, también denominada financiarización.

Para las postrimerías del siglo XX y comienzos del XXI, se instauraría una forma de capitalismo financiarizado y rentístico que coloca en relación capital y conocimiento, en una cadena “continua y exponencial de transformación del saber en capital, o sea, en mercancía ficticia, [generando] un proceso fetiche, en el cual el valor de cambio del conocimiento aumenta artificialmente pero su valor de uso social disminuye en razón de su privatización y de su escasez” (Sierra Caballero, 2016, p. 12). Sobre el agotamiento del sistema de producción fordista–taylorista, Andrea Fumagalli (2010) ha dicho:

La crisis social del fordismo determinó el agotamiento de los modos tayloristas de realización de los beneficios productivos. De forma más amplia, puso radicalmente en cuestión la dinámica de las relaciones cruzadas que tienen que ver con la economía del conocimiento y las relaciones capital/trabajo y

finanzas/producción. Por este motivo esta crisis puede ser interpretada como una verdadera ruptura histórica dentro de la dinámica del capitalismo. Esta ruptura se manifiesta especialmente a través de dos de las principales tendencias del capitalismo contemporáneo. (pp. 84-85)

En este sentido, la economía capitalista contemporánea ha venido mutado hacia el mundo rentístico de la financiarización, cuyos rasgos de comportamientos son contradictoriamente inciertos pero profundamente eficaces en la apropiación rentística del capital, o dicho de otra manera, el capital financiero se constituye en el eje de la apropiación y de la concentración del valor, lastrando de paso la generación de riqueza. En términos de Aglietta y Rebérioux (2009) “Ese proceso de “financiarización” procede de un movimiento doble. El primero es el crecimiento de la liquidez y de la profundidad de los mercados de capitales, traducción de una multiplicación de la descomposición y de la transferencia de los riesgos. El segundo es la afirmación, en esos mismos mercados, de los fondos de inversión encargados de la gestión de un ahorro cada vez más importante” (p. 19).

1.3.1. Financiarización y gobierno de la vida

La financiarización constituye una variante capitalista, bautizada como neoliberalismo, sustentada en la ficción monetaria desenfrenada; en el detrimento, invisibilización y, quizá borramiento, de la economía de intercambio y de la producción, estatuyendo otra fase de reproducción del capital, en la cual la exacerbación de las finanzas, la pérdida de preeminencia de la industria y la emergencia de nuevas formas empresariales —las llamadas economías del conocimiento y de la experiencia— han hecho que el otrora capitalismo comercial de base artesanal desarrollado en los siglos XVII y XVIII y el capitalismo industrial tradicional del siglo XIX, sean fracturadas en sus cimientos estructurales de funcionamiento, pasando así a estatuir la hegemonía del mercado financiero (financiarización), producto del debilitamiento del antiguo modelo capitalista industrial de corte fordista y el nacimiento del capitalismo de los servicios del conocimiento y la especulación. Pero lo que hay que dejar claramente planteado, es que el neoliberalismo financiarizado, antes que una ideología o una propuesta económica es —a la usanza

Foucaultiana— una nueva forma de gubernamentalidad o racionalidad de gobierno contemporánea, así lo plantea Cuauhtémoc Nattahí Hernández (2017):

Antes de la aparición de las diferentes teorías del postfordismo, de las ideas de la acumulación flexible y la desregulación laboral o del capitalismo desorganizado y la financiarización de la “economía real”, Michel Foucault justo intentaba mostrar que el neoliberalismo, no es el regreso alegre a las anquilosadas teorías liberales del siglo XVIII y XIX europeos, sino que es antes que nada una gubernamentalidad completamente distinta a la típicamente liberal.

Desde esta perspectiva el neoliberalismo, antes que ser una ideología o un estricto programa económico, es un modo de gobernar la vida social e individual. Analizar el neoliberalismo, en este sentido, como una racionalidad gubernamental, implica atender cómo se organizan y estructuran, no sólo las acciones estatales, sino también el comportamiento de los gobernados. (p. 166)

En términos concretos, el neoliberalismo financiarizado, no solo constituye la articulación entre el Estado y el mercado, con la preminencia de éste último, encaminado al gobierno y regulación de la población, sino ante todo como lo sugiere Cuauhtémoc Nattahí Hernández, una forma de economía del capital, observemos:

La hipótesis que planteamos a continuación es que el neoliberalismo es una constelación concreta entre esas cuatro figuras del espacio analítico; un modo en que se despliega la articulación entre el Estado, el mercado, la población y la economía capitalista. Lo que adelantamos a continuación a este respecto es un argumento provisorio y especulativo, antes que empírico y concluyente. Pero aun así, nos esforzamos por desmarcarnos de esa narrativa abstracta omniexplicadora que se acostumbra. Lo que tratamos de esbozar, en todo caso, es una serie de reflexiones e indicaciones sobre cómo el neoliberalismo, no es sólo la extensión de la racionalidad de mercado hacia la sociedad ni únicamente una tecnología de dominación sobre los hombres y la población, sino lo anterior al interior del establecimiento de un nuevo entramado entre el Estado y la economía del capital. (Hernández Martínez, 2017, p. 167)

A partir de febrero de 1997, nos dice Daniel Albarracín y Eduardo Gutiérrez (2012, p. 357), “70 gobiernos concertaron un acuerdo sobre los servicios financieros que abarcó más del 95 por ciento del comercio de servicios bancarios, de seguros, de operaciones con valores y de información financiera (OMC, 2011) abriendo paso a una libertad sin límites para el capital, bajo las reglas globales de la Organización Mundial del Comercio al dictado de los grandes países occidentales. Coincide con ello la satanización académica y cultural de la regulación del capital, imprescindible en un sistema de monedas y divisas flexibles en mercados desiguales de renta y productividad”. Como está visto la financiarización, no hace

alusión únicamente a aspectos eminentemente económicos, sino también a una suerte de intervención financiarizada de la vida en su conjunto de la población, dicho de otra manera a la emergencia de una nueva forma de gubernamentalidad neoliberal cuyo centro nodal de captura se desplaza a la especulación y ficción del dinero direccionado por un gobierno económico mundial (OMC, FMI, Foro Económico Mundial, etc.). El neoliberalismo. “No actúa directamente sobre los procesos económicos, sino sobre su marco social, pero tampoco interviene como contrapunto del mercado, allí donde éste genera desigualdad, exclusión, etc. y para corregir sus efectos destructivos, sino que interviene sobre la sociedad misma en su trama y su espesor” (Foucault, 2008, p. 179).

En este sentido, la gubernamentalidad neoliberal interviene a la sociedad, no limitando las acciones del Estado a la usanza del proyecto liberal clásico, sino imponiendo mecanismos de competición del mercado, los cuales deben cumplir un papel regulador, esto es hacer posible la funcionalidad del mercado; es decir, «Mientras el liberalismo clásico consideraba al mercado como algo natural, la racionalidad gubernamental neoliberal desconfía de la concepción naturalista del mercado y se propone establecer las condiciones artificiales del mercado de competencia» (Patarrollo Rengifo, 2012). La mediación de esta nueva soberanía la refiere Albarracín y Gutiérrez (2012), en el siguiente pasaje:

El sector financiero privado, en un marco sin regulación, se erige en auténtico soberano del sistema económico global (FMI, OCDE, Basilea,..) aumentando su influencia económica y política. Los bancos centrales hacían dejación del control básico, y en la práctica, frente a la expansión de los activos financieros, desaparecían los coeficientes de caja y las reservas obligatorias para problemas de capitalización en situaciones adversas. La regulación financiera hizo una apuesta radical por facilitar la movilidad del capital, por desfiscalizar las inversiones transnacionales, por no condicionar ni supervisar conductas arriesgadas, y por ser completamente permisivos con la presencia de espacios *off-shore*, los paraísos fiscales, erosionando la eficacia reguladora de los Estados; lo que propició el endeudamiento masivo, en primer lugar de la propia banca, para postergar el declinar de una demanda agredida exhaustiva y declinante en occidente. (p. 358)

En este sentido el neoliberalismo, no se refiere —como a veces equivocadamente se intuye— a un conjunto estructurado de políticas de Estado, sino y ante todo, al modo en que el capitalismo contemporáneo estructura formas de regulación desde los centros de producción normativa global, a instancias de la llamada gobernanza global, que no están desligadas de las dinámicas de lo que Negri y Hard han denominado como Imperio escenario

donde las soberanías nacionales se ven dinamitadas por las dinámicas globales cuyo poder no tendrá un centro único de legitimación del poder.

2 IMPERIO, GLOBALIZACIÓN Y LOS NUEVOS CENTROS DE PRODUCCIÓN NORMATIVA CONTABLE

Hemos sido testigos de una irresistible e irreversible globalización de los intercambios económicos y culturales. Junto con el mercado global y los circuitos globales de producción ha emergido un nuevo orden, una nueva lógica y estructura de mando –en suma, una nueva forma de soberanía. El Imperio es el sujeto político que regula efectivamente estos cambios globales, el poder soberano que gobierna al mundo.
(Hardt y Negri, 2002:4)

2.1 El Imperio como forma global de soberanía

Durante mucho tiempo en la narrativa económica, especialmente después de la I guerra mundial, se habló del imperialismo, como fase superior del capitalismo, según la acepción leninista, cuyo itinerario para su configuración lo describe Vladimir Ilich con la siguiente cronología: “1) Décadas de 1860 y 1870: cénit del desarrollo de la libre competencia. Los monopolios están en un estado embrionario apenas perceptible. 2) Tras la crisis de 1873, largo período de desarrollo de los cárteles, que son todavía una excepción. No están aún consolidados, son todavía un fenómeno pasajero. 3) Auge de finales del siglo XIX y crisis de 1900-1903: los cárteles se convierten en un fundamento de la vida económica. El capitalismo se ha transformado en imperialismo” (Ilich, 1975, p. 19). Ese imperialismo constituyó la expansión del Estado–nación, especialmente Norteamericano, por fuera de sus fronteras, implantando un poder omnímodo a través del criterio de empresa monopólica que extendía sus tentáculos por el mundo entero.

De ese imperialismo tradicional, que ejercía en términos Foucaultianos, un poder unívoco y negativo, se ha pasado a un nuevo orden económico: El Imperio. Un renovado poder reticular y más sutil, que redefine el concepto de soberanía global, mediada por una serie de organismos nacionales y supranacionales, unidos por una única lógica de dominio. A diferencia del imperialismo, el imperio no tiene un lugar o centro reconocible de poder, por el contrario su objetivo es el dominio de la vida social en su totalidad: “El control de la sociedad sobre los individuos no se ejerce solamente a través de la conciencia o la ideología,

también se ejerce en el cuerpo y con el cuerpo. Para la sociedad capitalista, lo más importante es la biopolítica, lo biológico, lo somático, lo corporal” (Hardt & Negri, 2002, p. 39). En este sentido “En la posmodernización de la economía global, la creación de riqueza tiende cada vez más hacia lo que denominamos producción biopolítica, la producción de la misma vida social, en la cual lo económico, lo político y lo cultural se superponen en infinito crecimiento entre sí” (Hardt & Negri, 2002, p. 5).

El Imperio no está descrito en términos de un momento histórico o que marque una época determinada, su despliegue implica recrear un presente perpetuo; no constituye un gobierno específico sobre un territorio en particular, sino una forma de poder libidinal creador de realidad; esto es, el Imperio crea permanentemente el mundo que habita, es decir con el Imperio, se crea ante todo una ontología: una forma de ser y de estar en el mundo. Así las cosas, con este concepto emerge una suerte de “no lugar” (Auge), un espacio descentrado y desterritorializado con fronteras móviles que se desvanecen constantemente. Sobre esta arquitectura lisa el Imperio, crea un entorno global o globalización de nuevo cuño, que interconecta, comunica, asimila, resignifica, distintos lugares y territorialidades, sintonizándolos con nuevos dispositivos y tecnologías de gobierno.

Desde el comienzo, entonces, el imperio pone en movimiento una dinámica ético-política que reside en el corazón mismo de su concepto jurídico. Este concepto jurídico incluye dos tendencias fundamentales. La primera es la noción de un derecho que se afirma en la construcción de un nuevo orden, que abarca todo el espacio considerado por él como la civilización, un espacio universal, ilimitado, la segunda [...] abarca todo el tiempo dentro de su base ética. El imperio agota el tiempo histórico, suspende la historia y convoca al pasado y al futuro, dentro de su propio orden ético. Para decirlo de otro modo: el imperio presenta su orden como permanente eterno y necesario (Hardt & Negri, 2002, pp. 15-16).

La construcción del nuevo orden, no reside como muchos suponen desde las ciencias sociales, en la centralidad hegemónica de los Estados Unidos en el marco de la globalización, aunque esta nación ocupe un estrado de privilegio dentro del Imperio. El imperialismo ha terminado sentencian los autores. Ninguna nación, por poderosa que parezca podrá arrogarse este rol, pues si algo caracteriza este nuevo escenario es su falta de fronteras y territorialidades fijas.

2.2 Las metáforas con que se identifica el nuevo fenómeno global

La globalización contemporánea emerge como producto de la reconfiguración del capitalismo mundial en su nueva fase de acumulación rentística, la cual se inicia una vez agotado el modelo fordista de producción y el declive y crisis del keynesianismo reflejado en el Estado bienestar. Esta nueva tendencia de acumulación especulativa está relacionada con la puesta en escena del proceso de financiarización de la economía y con la hegemonía de organismos financieros y comerciales de carácter multilateral como Naciones Unidas, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio, etc.

La palabra “globalización” ha sido empleada para dar explicación a los procesos de expansión e internacionalización de la economía, la cultura y la política, su uso se ha vuelto tan generalizado que se hace confuso precisar la definición de este término, tal como lo refiere Beck (1997), “Globalización es a buen seguro la palabra (a la vez eslogan y consigna) peor empleada, menos definida, probablemente la menos comprendida, la más nebulosa y políticamente la más eficaz de los últimos—y sin duda también de los próximos—años”. Muchos autores han utilizado diferentes metáforas para referirse a este fenómeno, permitiendo hacer una lectura de la globalización desde diversas miradas, es así como las denominaciones. “Imperio” (Hardt y Negri), “Aldea Global” (Marshall McLuhan), “Sociedad Red” (Manuel Castells), “Ciudad Global” (Saskia Sassen) “Fábrica Global” (Octavio Ianni), “Tercera Ola” (Alvin Toffler), “Sociedad del Riesgo” (Ulrich Beck), “Sociedad del Espectáculo” (Guy Debord), “Universo habitado por objetos móviles” (Jacques Attali), “La Era del Acceso” (Jeremy Rifkin), entre otras, han surgido con el transcurrir de los años, poniendo de manifiesto que ésta globalización a la cual se hace alusión está atravesada por un sin número de fenómenos que ruptora la visión del capitalismo tradicional.

La metáfora de globalización como “Aldea Global” expuesta por Marshall McLuhan plantea la importancia de los medios electrónicos de comunicación a nivel mundial y las consecuencias socioculturales de la creciente interconectividad humana a escala global. Dicho término hace referencia a las transformaciones sociales generadas por la velocidad de

las comunicaciones que han conllevado a una mutación en el estilo de vida de los seres humanos que se vuelve cada vez más similar al de una aldea donde todas las personas pueden conocerse y comunicarse de manera instantánea: “El campo eléctrico de la simultaneidad hace que todos estén relacionados entre sí. Todos los individuos, deseos y satisfacciones están copresentes en la era de la comunicación” (McLuhan & Powers, 1995, p. 101).

De esta manera las tecnologías de la información y comunicación se convierten en constructos de una nueva sociedad mundial que progresivamente borra los límites de espacio y tiempo, los espacios físicos son reemplazados por espacios virtuales en los cuales no existen las fronteras geográficas y la proximidad de la cercanía ya no es necesaria para establecer relaciones personales, cada vez más personas entran al mercado de intercambio de información, que les permite interconectarse con cualquier persona sobre la faz de la Tierra; la internet, la televisión satelital, los celulares y en general todos los medios de comunicación son los encargados de capturar la sensibilidad de los usuarios y convertirlos en bancos de datos que finalmente terminan creando vínculos emocionales con otras personas, vínculos que pueden ser igual de fugaces y de instantáneos como la velocidad de la información que se mueve en la red. Las relaciones reales persona a persona se convierten en relaciones virtuales, relaciones efímeras y líquidas, tal como lo menciona el sociólogo polaco Zygmunt Bauman (2005):

En una vida de continua emergencia, las relaciones virtuales superan fácilmente lo real. Aunque es ante todo el mundo offline el que impulsa a los jóvenes a estar constantemente en movimiento, tales presiones serían inútiles sin la capacidad electrónica de multiplicar los encuentros interpersonales, lo que les confiere un carácter fugaz, desechable y superficial. Las relaciones virtuales están provistas de las teclas suprimir y spam que protegen de las pesadas consecuencias (sobre todo, la pérdida de tiempo) de la interacción en profundidad. (p. 23)

De esta manera la tecnología penetra todo el espacio interior del ser humano, invadiendo todos los momentos de intimidad; ya no existirá un lugar donde se pueda estar sin ser ubicado, seleccionado y codificado, las tecnologías de comunicación terminarán de esta manera convirtiéndose a la usanza foucaultiana en los dispositivos de seguridad de la postmodernidad, configurados en las sociedades de control como los “dispositivos de poder y formas de disciplinamiento social” que son desarrollados por las organizaciones corporativas para organizar la conducta humana y producir beneficios económicos.

Al igual que con la relaciones humanas, la Aldea Global, recoge la idea de una metamorfosis en la economía y los modelos de acumulación tradicionales, con la expansión de la tecnología y los medios masivos de comunicación la economía basada en la industria cambia paulatinamente a una economía de márketing que se orienta más a los servicios que a la producción en masa de bienes, dándose una transición de la sociedad de fabricación a una sociedad de márketing. El crecimiento económico tendrá como eje central la transmisión de datos computadorizada lo que aumentará el envío instantáneo de grandes cantidades de datos, el volumen de las transacciones económicas a nivel mundial crecerá de manera exacerbada con la instantaneidad de la comunicación y la posibilidad de envío de información en tiempo real, lo que a su vez genera que el manejo de dinero en efectivo se torne obsoleto, cada vez se reducirá más el monto de tasaciones en efectivo y como respuesta a esto los bancos colocarán a disposición de sus clientes, herramientas tecnológicas que le permitan realizar sus transacciones económicas sin la intermediación del papel moneda, aparecen en escena entonces, los cheques, las tarjetas débito, las trasferencias electrónicas y el elemento más representativo de las finanzas en la postmodernidad: el crédito y las tarjetas de crédito. El crédito se convierte de esta forma en el elemento central del mercado tanto para las empresas como para las personas, con la gran cantidad de información y bases de datos que tendrán a disposición los bancos, el acceso al crédito será cada vez más fácil e inevitable:

Lo importante sobre este episodio no es el hecho de no tener efectivo sino de tener crédito. En otras palabras, a menos que se demuestre que no poseen ningún bien, los bancos prefieren seguir prestándoles dinero en lugar de limitar en forma severa el acceso al crédito. Las continuas transacciones serán más importantes que el valor de un depositante individual. Una de las características más identificables de una sociedad falta de dinero es que el crédito es siempre más importante que el dinero en efectivo. (McLuhan & Powers, 1995, pp. 115-116)

Los bancos de datos se convierten en la única reputación que tiene una persona sobre de su estado financiero y con la información almacenada en las entidades bancarias, se elimina poco a poco la intimidad personas, la información personal de convierte de uso público para los bancos, el acceso al uso de dinero en efectivo se tornará cada vez más difícil y el acceso al crédito cada vez más sencillo, por lo que el crédito invadirá todos los ámbitos de la vida del ser humano y junto con el marketing se convierten en los nuevos elementos de control social. Sobre el particular Guilles Deleuze (1995) en su muy conocida *Posdata sobre las sociedades de control* menciona: “El marketing es ahora el instrumento del control social,

y forma la raza impúdica de nuestros amos. El control es a corto plazo y de rotación rápida, pero también continuo e ilimitado, mientras que la disciplina era de larga duración, infinita y discontinua. El hombre ya no es el hombre encerrado, sino el hombre endeudado” (p. 3).

Ver la globalización como el escenario de un mundo dominado por la primacía de la tecnología y las comunicaciones nos ubica en lo que el sociólogo español Manuel Castells (2005) ha denominado “La Sociedad Red” quien presenta la sociedad como una estructura que tiene sus cimientos en las redes de información que se configuran a partir de la tecnología y los medios de comunicación. Para Castells la sociedad red está conformada por una estructura social, compuesta por redes activadas mediante tecnologías digitales de la comunicación y la información basadas en la microelectrónica de la internet, la cual se convierte en el medio de comunicación global por excelencia y empieza a constituir la nueva forma organizativa de las sociedades postmodernas, y más específicamente, la internet se establecerá como el centro del mercado y de la vida misma tal como lo fue la fábrica en la era industrial.

Paralelamente a las metáforas de globalización que resaltan la importancia de la tecnología aplicada a los medios de comunicación, se encuentran también las propuestas de globalización desde la internacionalización de la economía y los nuevos modelos de acumulación. Al respecto Octavio Ianni con su metáfora de la “fábrica global” expone que:

La "fábrica global" sugiere una transformación cuantitativa y cualitativa del capitalismo, más allá de todas las fronteras y subsumiendo formal o realmente todas las otras formas de organización social y técnica del trabajo, de la producción y la reproducción ampliada del capital. Toda economía nacional, sea cual sea, se vuelve provincia de la economía global. El modo capitalista de producción entra en una época propiamente global, y no internacional o multinacional. Así, el mercado, las fuerzas productivas, la nueva división internacional del trabajo, la reproducción ampliada del capital, se desarrollan en escala mundial. Una globalización que, progresiva y contradictoriamente, subsume real o formalmente otras y diversas formas de organización de las fuerzas productivas, y abarca la producción material y espiritual. (Ianni, 1996, pp. 6-7)

En esta misma línea Saskia Sassen con su planteamiento de “Ciudad Global”, expone como cada una de las fases en el avance de la historia de la humanidad deviene de cuestiones particulares que le han precedido y que hacen posible que se desarrolle con sus singularidades, las cuales enmarcan la evolución que lleva a cabo el hombre en cada una de

estos estadios. Es así como la época actual por la cual atraviesa la sociedad se ve caracterizada por una serie de factores propios:

Uno de los rasgos principales de nuestra época es el rápido desarrollo de las tecnologías de la información, a la vez que el incremento de la movilidad y de la liquidez del capital. Continuamente acontecen procesos económicos transnacionales -flujo de capitales, de mano de obra, de mercancías, de materias primas y de turistas. Pero estos procesos se dan en el marco del sistema interestatal en el que intervienen sobre todo los estados nacionales. En los años 80 se produjo un cambio radical que se ha acelerado en los 90, durante los cuales un número cada vez mayor de estados ha optado, por voluntad propia o por necesidad, por la privatización, la desregulación, la apertura del mercado nacional a empresas extranjeras y la participación creciente de los actores económicos de las economías nacionales en el mercado global. (Sassen, 1995, p. 1)

Todas estas metáforas surgidas a lo largo de los años, dan cuenta de que la globalización es el resultado de un proceso de intercambios económicos y culturales a nivel mundial, expandiendo los flujos del mercado global y generando nuevos circuitos globales de producción, que a su vez han ocasionado la emergencia de una nueva lógica de mando, un nuevo orden mundial, una nueva fase de dominación capitalista sin centro ni fronteras, una nueva forma de soberanía que se establece alrededor del mercado, tal como lo expone Andrea Fumagalli (2010) “El punto central es justamente éste: en lo que comúnmente se define como globalización coexisten, de hecho, impulsos contrapuestos entre sí pero que están contenidos en el trinomio: liberalización/concentración/poder”.

2.3 Desplazamiento de Hegemonía de los Estados-Nación

Con la emergencia del Imperio se ha reconfigurado la geografía mundial del poder, los Estados-nación han sufrido un proceso de transformación caracterizado por un marcado declive en sus capacidades de regulación y la formación de un nuevo orden institucional privado. Todas estas transformaciones llevan consigo consecuencias importantes, y una de las más representativas es un cambio trascendental en la razón de Estado, sobre el particular Saskia Sassen (2003) ha expuesto:

La razón de Estado, la propia racionalidad del Estado, se encarna de manera diversa en el curso de los siglos. Estas transformaciones han tenido consecuencias importantes. Podemos decir que hoy esa racionalidad ha entrado en una nueva

fase. En la actualidad, vemos emerger un orden institucional que, en lo esencial, es privado, pero no completamente, en el cual los agentes estratégicos no son ya los gobernantes de los países desarrollados. Uno de los rasgos característicos de este sistema es su capacidad de privatizar lo que antes era público, y de desnacionalizar lo que eran recursos y programas políticos públicos. Esta capacidad de desnacionalización y de privatización transforma ciertas componentes del Estado-nación. Cada vez más, este nuevo orden institucional define una nueva normatividad que no se confunde con la que ha existido, y que en cierta medida sigue siendo la principal causa de normatividad de los tiempos modernos: la razón de Estado. (p. 37)

La soberanía de los Estados-nación fue otrora la piedra angular de los imperialismos contruidos por las potencias Europeas, en la cual los territorios y los límites geográficos, delimitaban el centro del poder, las fronteras y barreras establecidas en los territorios controlaban los flujos de producción y circulación de personas, con el control de los territorios todo el mapa global podía ser parcelado, codificado y conquistado. No obstante la globalización imperialista de otros tiempos, ha sido desplazada, los límites y fronteras geográficas han sufrido un proceso de borramiento, con el cual se ha pasado de un “mundo estriado a un mundo liso”, la geografía mundial ha sufrido una total transformación.

Contrario a la lógica con la que operaba el mercado en los regímenes de soberanía del imperialismo, en esta nueva fase se encuentra un capitalismo que ruptura todos los límites geográficos sin depender de un centro de poder, expandiéndose de esta forma por todos los territorios, es un proceso que ha tenido lugar tanto en el contexto nacional como a escala mundial. Los incesantes flujos de capital y de mercancías que se mueven con la expansión de la globalización han propiciado que los Estado-Nación se tornen inoperantes para regular los intercambios económicos y culturales a nivel global; los regímenes y la soberanía de los Estados-nación, han sufrido diversas mutaciones que llevaron a la consolidación de un nuevo orden mundial que se ha traducido en un desplazamiento progresivo de la soberanía del Estado Hegemónico, tal como lo expone Hardt y Negri (2002),

Ciertamente es verdad que, frente al proceso de globalización, la soberanía de los Estados-naciones, aunque aún es efectiva, ha declinado progresivamente. Los factores primarios de la producción y el intercambio -dinero, tecnología, gente y bienes- se mueven con creciente facilidad a través de los límites nacionales; por lo que el Estado-nación posee cada vez menos poder para regular estos flujos e imponer su autoridad sobre la economía. Incluso los Estado-nación más poderosas ya no pueden ser consideradas como autoridades supremas y soberanas, tanto fuera como dentro de sus propias fronteras. (p. 4)

Con esta nueva geografía de poder, se instalan nuevos centros de producción normativa que vienen ya no necesariamente de la esfera pública sino del mundo del poder privado y posteriormente se instalan en el dominio de lo público, contribuyendo a la desnacionalización de los históricos programas nacionales característicos del Keynesianismo. No obstante esta reconfiguración del poder global no significa la caída o el fin de los Estados, pero es una realidad que ellos ya no son el centro de la configuración del poder global. La pérdida de soberanía del Estado ha sido considerada por algunos autores como el paso de gobierno a una gobernanza, al respecto Dany-Robert Dufour (2009) refiere:

La gobernanza corporativa designa la toma del poder del capitalismo financiero sobre el capitalismo industrial, que no es otra cosa que, por un lado, propender por la rentabilidad máxima para los accionistas, valorizar todo en el mercado sin consideraciones morales, obligar a los actores a la búsqueda de riesgo permanente y flexibilizar las relaciones jerárquicas en la Administración de la empresa. La gobernanza ha llegado a los asuntos políticos convirtiéndose en modelo de gestión pública por excelencia, ella trata que el gobierno reducido a su mínima expresión guie a una sociedad civil que adquiere un papel importante en la creación y seguimiento de las diferentes políticas, es decir, que el gobierno adquiere una forma flexible de regulación, es allá donde la gobernanza política nos conduce, a la supuesta autorregulación de los intereses privados que sumados pasan a configurar el interés general. (p. 27)

2.4 Nuevos centro de producción normativa y la privatización del derecho público

La globalización y mundialización de la economía no se trata solo de traspasar las fronteras geográficas sino que ha conducido a una reconfiguración de la división entre la esfera pública y privada; es así como a partir de 1990 se observa con mayor fuerza la expansión del dominio de actores privados que han adquirido poder paulatinamente a través de la absorción de funciones propias de los Estados, generando un reordenamiento de elementos públicos y privados, el cual ha sido direccionado en gran medida a generar condiciones óptimas para el desarrollo de las operaciones globales de los mercados y las empresas. Una de las funciones propias del estado que ha virado significativamente hacia la esfera privada, es la de regulación y creación de normas, función que los gobiernos vienen compartiendo desde hace varios años con organismos del sector privado y que se ha

acentuado con el fortalecimiento del capitalismo y el auge de la financiarización de la economía mundial, sobre el particular Saskia Sassen (2010) ha expuesto:

La globalización de los mercados y las grandes empresas que se inició en la década de 1980 y se generalizó en la década de 1990 ha creado objetivos específicos en materia de libertades y garantías contractuales. Los estados de todo el mundo están haciendo extensivas esas libertades y garantías a las empresas extranjeras y, de manera colectiva, están eliminando los obstáculos jurídicos, contables y técnicos que dificultan las operaciones transfronterizas. (p. 261)

Con el desarrollo de los nuevos procesos de acumulación basados en la lógica del capitalismo financiero donde los beneficios económicos provienen de actividad crediticia y la especulación, los estados se tornan incapaces de regular la gran cantidad de capital y de transacciones económicas que se realizan cada segundo a nivel global, lo que ha generado un desplazamiento de su función reguladora hacia agentes privados que crean normas y reglas con el fin de administrar ciertos estamentos que eran exclusivos del gobierno estatal. No obstante, esto no implica que el aparato estatal este desapareciendo, sino que se ha generado variantes entre la función reguladora de los Estados y los agentes privados, estas variantes según Schwares citado por Sassen (2010) pueden ir desde normas que se originan en el gobierno y son adoptados por los actores privados hasta normas que son originadas por agentes privados pero que son aplicadas y adoptadas por el gobierno.

El reordenamiento de la función reguladora del Estado en manos de agentes privados, nos asiste a una histórica reconfiguración del poder para emitir leyes y normas; referente a este tema desde un análisis Foucaultiano observamos que en las sociedades de soberanía, el poder se ejercía a través de la ley, en las sociedades disciplinarias se prefieren los reglamentos y las normas, y la gubernamentalidad en cambio prefiere la regulación, la cual se basa en la elaboración de estándares técnicos convenientemente elaborados, en su mayoría por instituciones y organismos no estatales, como agencias de calidad, certificación y asesoría.

El papel que vienen cumpliendo los actores privados se ha consolidado como un factor clave para la reconfiguración en materia de regulación internacional, es así como los agentes privados participan cada vez más en la creación de instituciones y normas que regulan la economía global con el objetivo de fijar sistemas a nivel mundial que permitan el óptimo desarrollo de los mercados y flujo de capitales, todo esta se lleva a cabo mediante la

elaboración de acuerdos intergubernamentales que determinan elementos básicos de regulación, tal como es el caso de las normas de información financiera. De esta manera con la globalización económica, se viene generalizando de manera reiterada la práctica de incorporar en las leyes del Estado, normas creadas y aplicadas inicialmente por los actores privados, con lo cual se puede decir que el derecho termina por servir a la economía transformándose en un instrumento para la eficacia de los mercados y salvaguarda de los intereses privados de ciertos sectores. Por lo tanto “este tipo de concepción neoliberal del derecho como instrumento para promover la eficiencia y neutralidad oculta que existen decisiones políticas en la elaboración y ejecución de regímenes jurídicos sobre los que se funda el desarrollo centrado en el mercado” (Sassen, 2010, p. 276).

Este tipo de “privatización jurídica” se le ha dado legitimidad en la medida de que son normas creadas y expedidas por entidades privadas que terminan siendo aprobadas por los gobiernos, con lo que debe suponer que han sido analizadas y estudiadas a profundidad para luego ser sancionadas, no obstante es una realidad, que muchas de esas normas ha recibido duras críticas puesto que han sido adoptadas sin los respectivos estudios técnicos, que den cuenta de la pertinencia de su aprobación y aplicación. Con el derecho al servicio de la economía, los Estados facilitan el desarrollo de los mercados globales, permitiendo a empresas extranjeras operar en sus territorios lo que posibilita que los mercados se vuelvan internacionales, con el que el Estado se consolida como un espacio clave para el desarrollo de condiciones óptimas de la globalización económica empresarial.

Es así como se viene instaurando en los últimos años un sistema económico global con la participación de los Estados junto a actores privados y organismos multilaterales especializados, que se consolidan como redes intergubernamentales que emiten una cantidad cada vez mayor de normas y reglamentaciones sobre asuntos relacionados con la globalización de los capitales y la consolidación de un nuevo orden comercial a nivel mundial. Sobre el particular Saskia Sassen citando a Slaughter ha expuesto que,

En este sentido, Slaughter (2004) identifica tres tipos de redes intergubernamentales. El primer tipo está compuesto por las que funcionan en el marco de las organizaciones internacionales dedicadas a distintos temas. En ellas participan los ministerios u organismos nacionales que se ocupan de ese tema en particular: los ministerios de Comercio en el GATT, los ministerios de Economía

en el FMI, los ministerios de Defensa y Relaciones exteriores en la OTAN y los bancos centrales en el Banco de Pagos Internacionales. El segundo tipo son las redes que se observan en el marco de un acuerdo ejecutivo. (...) El tercer tipo que surge en la era global, son las redes intergubernamentales espontáneas. (Sassen, 2010, p. 295)

Este tipo de convergencia entre agentes reguladores se ha convertido en los nuevos centros de producción normativa a nivel global puesto que con el incremento del comercio internacional y el incesante flujo de capitales que se mueven producto de la financiarización, se ha incrementado la necesidad de crear más y más normas y estándares internacionales basados en la lógica de la expansión de los mercados. Una de las redes intergubernamentales que más se ha fortalecido en los últimos años es la de los organismos que se mueven alrededor de la Nueva Arquitectura Financiera Internacional (NAFI).

Por “arquitectura” se entiende la estructura de procedimientos y normas financieros que definen el alcance y la operación de los mercados financieros internacionales (Eatwell, 2002: 1). La reforma de la arquitectura financiera internacional que se ha debatido en la segunda mitad de los años noventa y en los primeros años del siglo XXI no es, claro está, la primera. Tiene dos grandes antecedentes: la Conferencia de Bretton Woods de 1944 y las medidas que se adoptaron para hacer frente a la crisis del patrón de cambios-oro a finales de los años sesenta y principios de los años setenta (la creación de los Derechos Especiales de Giro – DEG – y la flotación de los tipos de cambio de las monedas principales). (Bustelo, 2005, p. 153)

La Nueva Arquitectura Financiera Internacional (NAFI) constituye un conjunto de organizaciones y estándares (normas internacionales de regulación y supervisión) los cuales propenden por lograr una estabilidad financiera en el mundo, con el objetivo de contener la posibilidad de crisis nacionales. La Arquitectura Financiera Internacional, tiene que ver directamente sobre el sistema de gobernabilidad (regulación y supervisión) del sistema financiero internacional (mercado de divisas, bonos, mercados bursátiles, derivados). El término NAFI entonces está atado a la evolución ocurrida desde el G-7 hacia el G-20 y la evolución del Financial Stability Forum (FSF) hacia el Financial Stability Board (FSB). El objetivo principal de la NAFI según Eichengreen citado por Bustelo, (2000) es “reformular las instituciones, las estructuras y las políticas con objeto de predecir, prevenir y resolver mejor las crisis financieras” (p. 25).

La Junta de Estabilidad Financiera (FSB) es una de las entidades más importantes en la Nueva Arquitectura Financiera Internacional, fue creado en abril de 2009 en la cumbre de líderes del G-20, en reemplazo del anterior Foro de Estabilidad Financiera (FSF). La razón de ser de FSB es la de coordinar el trabajo de las autoridades financieras nacionales y organismos internacionales responsables de la estabilidad financiera, las instituciones financieras internacionales, el sector de agrupaciones internacionales de reguladores y supervisores, y los comités de expertos de los bancos centrales. La Junta de Estabilidad Financiera ha considerado un conjunto de normas (estándares) bajo el argumento de que generan efectos beneficiosos sobre la estabilidad del sistema financiero, tanto a nivel nacional y mundial.

El conjunto de estándares emitidos por la NAFI comprende tres grandes grupos: Política macroeconómica y transparencia de datos (estadísticas); Regulación y supervisión financiera; Infraestructura Institucional y de mercado. Entre los estándares de regulación y supervisión financiera emitidos se encuentran las Normas Internacionales de Información Financiera –NIIF.

2.4.1 La estandarización regulatoria contable un ejemplo de privatización del derecho público

Un primer abordaje crítico, para la implantación, de la llamada estandarización y regulación normativa contable, tiene que ver con poder desentrañar, cuáles han sido las transformaciones y reconfiguraciones del capitalismo mundial a escala planetaria en el transcurso del siglo XX y los inicios del siglo XXI. Una primera necesidad crítica para abordar el análisis de la implementación de la normalización contable, debe precisar cuáles han sido los cambios suscitados en el capitalismo mundial, para poder determinar con claridad las diferentes necesidades de información que requiere el sistema para hacerlo operativo y funcional.

En las dos primeras fases del desarrollo del sistema capitalista, la mercantilista como la industrial o de capitalismo liberal, la regulación contable encaminada a homogeneizar, a

través de la estandarización normativa la información, no construiría una exigencia de primer orden, en tanto la movilidad del capital poseía como ruta de desplazamiento los espacios territoriales de los Estado–nación; diferente a lo que ocurre hoy, que las fuerzas impetuosas de la globalización financiera no caminan solamente a través de la materialidad de los territorios delimitados geográficamente, sino y fundamentalmente, son flujos que adquieren la facultad de la ubicuidad, tanto territorial como extraterritorialmente; el mundo es cubierto por un dispositivo red, que permite desarrollar actividades y transacciones económico–financieras en tiempo real, de un punto a otro del planeta. Se evidencia de esta manera la formación de una creciente internacionalización de relaciones de poder, cuyo eje y centralidad lo constituyen agencias encargadas de diseñar regulaciones de naturaleza privada encaminadas a prohiar una gobernabilidad global sustituyendo las legislaciones locales y sus singularidades. Esto explica siguiendo Tricker, la influencia ejercida sobre las regulaciones contables, por las relaciones de poder globales, en la estructuración de marcos de referencia encaminados a homogeneizar y estandarizar las prácticas disciplinarias y profesionales de la contabilidad, esto nos dice Tricker (citado por Tascón, (1995)):

1. La contabilidad se ha desarrollado en respuesta a necesidades cambiantes bajo presión de estímulos externos y no sobre una base teórica sistemática.
2. Como el entorno empresarial cambia rápidamente, las presiones para que también lo haga la Contabilidad son permanentes y muy fuertes
3. La Contabilidad depende de la ideología y de las costumbres sociales siendo en definitiva, el resultado del entorno cultural dominante.

La apropiación regulativa, por parte de agentes de naturaleza privada, en la segunda mitad del siglo XX e inicios del XXI, ha sido uno de los fenómenos más dinámicos de la expansión del capitalismo global, colocando el derecho al servicio de la economía y no de la política, como bien lo describe Saskia Sassen, al referirse a esta intromisión, consignada en la directrices de política del Banco mundial:

El Banco Mundial considera que es fundamental separar el derecho de la política, colocando el primero al lado de la economía. Por esta vía, queda definido el papel sustantivo que el derecho debe cumplir en la definición de las cuestiones económicas globales, en detrimento de las funciones que cumplía otrora relacionadas con la resolución de los conflictos sociales. En la medida en que el discurso sobre el desarrollo se formula con un léxico jurídico, muchas de las decisiones institucionales y de los valores que suponen la reforma del mercado y

los proyectos de desarrollo desaparecen bajo el lenguaje aparentemente neutral y técnico del derecho. (Sassen, 2010, p. 275)

Hay que recordar que los procesos globales contemporáneos, han empujado compulsivamente a redefinir conceptos como el de soberanía, que otrora residían en los Estados-nación. Fenómenos como la velocidad, las nuevas tecnologías de la presencialidad e instantaneidad etc., han acelerado los flujos y la volatilidad financiera, los capitales recorren el mundo sin barreras ni fronteras que puedan contener su accionar y su versatilidad; en este marco agresivo impuesto por el nuevo poder rentístico de la especulación, el derecho ha sufrido grandes variaciones en cuanto a su viabilidad como agente defensor del bien público, para empezar a ser un apéndice de los poderes económicos; en este sentido,

[...] en el ámbito de la "economía-mundo", las organizaciones financieras y empresariales transnacionales que actúan con base en la premisa de que las decisiones relacionadas con los sucesivos niveles de las actividades productivas no pueden tomarse separadamente por etapas, sino de forma simultánea y global, ampliaron de una manera evidente la producción de sus propias reglas bajo la forma de sistemas de organización y métodos, manuales de producción, reglamentos disciplinarios, códigos deontológicos de conducta y, sobre todo, contratos estandarizados de alcance mundial. Como en el ámbito de una cadena productiva cada conexión es un conjunto de relaciones dinámicas y como las diferentes conexiones interaccionan entre sí, las organizaciones financieras y empresariales transnacionales insertadas en ella necesitan crear y condensar su normatividad y su "oficialidad" para maximizar la administración de los bloques de relaciones segmentadas y las estrategias de sinergia entre abastecedores de materias primas, montadores, distribuidores y prestadores de servicios, lo que las llevó a producir una "jurisprudencia" ad hoc paralelamente al ordenamiento jurídico de cada territorio en el que actúan. (Burgos, 2000, p. 39)

Del modelo estatal centralista, imbuido de cierto poder soberano hasta la segunda mitad del siglo XX, en el cual el propio Estado, era un agente financiero, que regulaba el mercado, se pasa a otro modelo agenciado por las políticas neoliberales, en donde el mercado global, es quien gobierna y, por tanto, implanta formas de desregulación y de regulación, así como una transformación de las relaciones con el Estado. Asistimos de esta manera, a una suerte de gubernamentalización del Estado por el mercado. Por supuesto esta transformación acarrea modificaciones profundas en cuanto hace a la racionalidad, funcionalidad y operatividad de la disciplina contable, observemos:

Precisamente, en relación con la racionalidad y las tecnologías de cálculo que definen procesos contables como medición, valoración y revelación, es pertinente resaltar que la evolución de la disciplina contable a nivel internacional durante las

últimas décadas ha generado cambios en las racionalidades y tecnologías de cálculo dominantes, respaldando la posición de las finanzas como eje de desarrollo económico y organizacional contemporáneo a partir de la redefinición de aspectos como las características cualitativas de la información financiera, los métodos de valoración, los usuarios de la información financiera, los conceptos de activo, pasivo e ingreso, entre otros. Todo lo anterior ajustado a una racionalidad dominada por los postulados de la economía neoclásica y de la moderna teoría financiera (López, 2014: 6).

2.5 Geopolítica del conocimiento y regulación e investigación contable: el auge de la investigación empírica

Cuando el filósofo argentino Walter Mignolo (1993), aborda la noción de la colonialidad del saber enfatiza que entre la división geopolítica del mundo y el orden epistémico existe una relación intrínseca, que atribuye a los lugares y a los sujetos una capacidad cognoscitiva y un poder de enunciación que corresponde con la colonialidad del poder. El proyecto moderno de ciencia, ha vendido la idea de la neutralidad del conocimiento, éste postulado parte de la concepción de Maquiavelo, que aspira a desarrollar una ciencia y tecnología libre de valores y por supuesto de los contextos en donde se produce. La contabilidad como disciplina de las cuentas y como instrumento de racionalidad del capital, no ha escapado de los contextos, de las relaciones de poder y de los lugares desde donde se enuncian sus teorías o postulados conceptuales, por el contrario estos han constituido el soporte epistémico desde donde se validan esos saberes y se subalternizan e invisibilizan otros. Se podría desde una perspectiva sintética, definir un itinerario de desplazamiento de ese locus enunciativo, siguiendo a Oscar Enrique Feudal Hernán y Emiro Linares (2006, pp. 8-9) en los siguientes términos:

1. Destacamos en primera instancia el protagonismo de los autores Italianos, que iniciarían su aporte con la publicación del tratado de Luca Pacioli a finales del siglo XV, seguido por una cantidad importante de reconocidos autores de la época, contribución significativa que se asocia al poderío mundial de Italia en cuanto al comercio internacional, el cual finalizaría a mediados del siglo XVII a raíz de la decadencia Italiana, acentuada de una parte por las guerras e inestabilidad política, y de otra, tal vez con más trascendencia, por el descubrimiento y consolidación del comercio con el nuevo mundo.

2. Posteriormente, hasta mediados del siglo XIX, el protagonismo de la literatura contable pasaría a manos de los autores franceses, quienes se hicieron notar principalmente por la calidad e influencia de sus obras, con la valiosa contribución realizada por autores como Samuel Ricard, Bertrand François Barreme y Edmond Degranges padre, entre otros.
3. Finalmente, el protagonismo de la literatura contable se consolidaría en territorio Norte Americano, donde se le puede ubicar en la actualidad asociado principalmente al dominio de la economía mundial por parte de esta potencia, con un enfoque Normativo evolucionado a partir de la crisis de 1.929 y la depresión de los años 30, y consolidándose finalmente frente a los grandes escándalos financieros originados a principios de este siglo por importantes transnacionales de este país.

Como puede verse esa locación epistémica, en principio, estuvo referida a las escuelas de pensamiento contable convencional, pero una vez el interés de la acumulación de capital mutó desde la producción material a la especulación rentística, la regulación y estandarización normativa invadió el ámbito contable y el lugar de enunciación o modo particular desde donde se produce el conocimiento y las reglas de aplicación, también se desplazó hacia estructuras de regulación privada, sustituyendo el interés público de la sociedad, por el interés público de los usuarios de la información bursátil. Esta variación de la política regulativa está en estrecha consonancia con el desplazamiento de la geopolítica del conocimiento contable, la cual debe servir, a las transformaciones que propician las nuevas necesidades de acumulación del capital global; no de otra manera se puede explicar que en la cumbre celebrada en el año 2009 en Pittsburgh del G-20, los gobiernos de las principales potencias declararan públicamente:

Pedimos a nuestros órganos internacionales de contabilidad que redoblen sus esfuerzos para lograr una normativa global de alta calidad, en el marco del proceso de establecimiento de normas independientes, y completar el proyecto de convergencia en junio de 2011". Este fue un paso más de los dados por el G-20 en las cumbres de Washington y Londres, para superar las debilidades de la normativa contable que se pusieron en evidencia por la crisis financiera internacional que ha azotado los mercados financieros mundiales en los últimos meses, en virtud del cual ambas organizaciones se comprometen a desarrollar conjuntamente normas contables de calidad y compatibles, de convergencia de USGAAP con NIIF que se encuentra en proceso y que deberá estar finalizado en 2014. (Borras P & Perramón C, 2010, p. 12)

Bien lo advierte David Slater (2008): “Hoy en día, por tanto, los principales factores que marcan las agendas son “presiones del mercado” que a su vez están reemplazando la legislación política, y mientras que el espacio geográfico se mantiene como hogar de la política, el capital y la información habitan un ciberespacio en el cual el espacio físico se ve neutralizado”. Por otra parte, no puede olvidarse el condicionamiento que impone la racionalidad tecno-económica dominante sobre todos los aspectos de la vida. Las crisis recurrentes del sistema de acumulación capitalista, han ido delineado una agenda que se ajusta a los vaivenes, turbulencias y a las variables que imponen los gobiernos y las agencias, en términos de la política macroeconómica, para hacer posible paliar esas inestabilidades sistémicas; es por ello que como lo sugiere Harold Álvarez y Jhon Henry Cortés (2018) :

En las décadas de 1970 y 1980, por decisión de los líderes políticos de las naciones más poderosas, entre ellas, Inglaterra, EEUU y Alemania (Chesnais, 2003), el mundo da un viraje en lo económico hacia la liberación de los mercados y en la ruta de aplicar los postulados emergidos, décadas antes, de la corriente neoclásica de la economía, que en la práctica se condensa en ciertos programas de conducta impuestos y vigilados por los mencionados organismos transnacionales, FMI y BM, respaldados y dirigidos por esas poderosas naciones. El Consenso de Washington y las normas impuestas por las instituciones de la NAFI son una buena muestra de ello. Con estos y otros instrumentos, esos organismos multilaterales aconditan al mundo, sobre todo al de las débiles naciones subdesarrolladas, imponiéndoles duras condiciones macroeconómicas y financieras, en garantía de su permanencia en el mundo viable a sus intereses. (p. 63)

Lo que se trasluce de estas declaraciones de los gobiernos y las agencias metropolitanas es que la “historia” del conocimiento está marcada geo-históricamente, en tanto este es fabricado e impuesto desde los centros de decisión globales y, la contabilidad no podría ser la excepción; así entonces, el capitalismo financiarizado contemporáneo, define una orientación regulativa contable exacerbadamente mercadocentrista, como tecnología económica, que responde exclusivamente a las leyes del mercado, convirtiéndose éstas en una forma de gestión de la vida económica de las empresas, las organizaciones y la sociedad (gubernamentalidad), al margen de las consecuencias nefastas que pueden desencadenar su aplicación; en la concepción de Mauricio Gómez (2004) “La regulación internacional en materia contable, que desde la aparición del IASC cuenta con casi tres décadas de desarrollos, se profundiza con los permanentes ajustes y transformaciones a la Arquitectura Financiera Internacional. Estos ajustes, a su vez, exigen transformaciones a los órganos reguladores, no

necesariamente tornándolos más efectivos, eficientes o democráticos, sino articulándose eficazmente al proceso de direccionamiento geopolítico de las relaciones internacionales” (p. 115).

2.5.1 La investigación empírica en contabilidad: el viraje de concepción al servicio del proceso de financiarización y especulación global

Antes de la década de los 70, cuando se hablaba de investigación en contabilidad se hacía referencia a lo que en el ámbito disciplinar se ha denominado investigación a priori, vinculada al canon científico moderno, que entiende la producción del conocimiento como un proceso en el que se construyen hipótesis a partir de un marco conceptual y se validan mediante la contratación y la congruencia metodológica interna, propiciando específicamente en el campo contable explicaciones rigurosas encaminadas a delinear una teoría general de la contabilidad en dirección a registrar y medir el beneficio económico empresarial, de cara a coadyuvar a la toma de decisiones del ente económico.

Las transformaciones contextuales, acaecidas después de la segunda postguerra, variarán el andamiaje económico-financiero global, ampliamente tratado con antelación en este escrito y, que en esencia hace referencia al primado de la financiarización por sobre la producción material, lo que llevará, a la academia fundamentalmente metropolitana anglosajona, a cambiar el enfoque del beneficio por el de “información útil al usuario”. Ya no será necesario, para esta corriente, preocuparse por una teoría general de la contabilidad o por utilizar herramientas metodológicas y epistemológicas que validen sus postulados, sino simplemente plegarse a un criterio eminentemente pragmático e inductivo de la utilidad de la información que sirvan a los diferentes usuarios fundamentalmente del campo especulativo en los mercados financieros, a los cuales poco o nada les interesa que la contabilidad siga siendo un sistema que construya una verdad única con un destinatario específico: el propietario empresarial, por eso como lo describe María Consuelo Ruiz Rodríguez (2012): “Desde hace algunos años, podemos decir que autores como Cañibano et al. (1985), Tua (1989, 1991), Zeff (1999a) o Gabás et al. (2000), manifestaban la búsqueda de una verdad orientada al usuario, que pretendiera proporcionar la mayor utilidad en la toma de decisiones

con criterios de relevancia, los cuales parecen haber sustituido a criterios tradicionales de la verificabilidad y objetividad que ocupaban los primeros puestos de la escala de prioridades de la investigación” (2012, p. 9).

Esa verificabilidad y objetividad que constituían, parte consustancial del costo histórico, será cuestionada, con posterioridad a la década de los 70, entre otras circunstancias por la expansión y el dinamismo de los mercados bursátiles y el desarrollo de las nuevas tecnologías de la instantaneidad y de la presencialidad, que hacen inaprehensible la captación y captura de la información; por esta razón, desde la perspectiva de los países con propensión a privilegiar la lógica financiarizada resulta inapropiado la valoración a costo histórico, no de otra forma puede explicarse por qué,

Mientras en el modelo del costo histórico se efectúa la medición contable con base en los importes acordados en transacciones del pasado, el modelo del valor razonable lo hace a partir de los precios que serían recibidos o pagados. En el modelo del costo histórico se miden los activos y pasivos, y se les asignan importes que pueden comprobarse en los documentos que soportan los registros contables. En contraste, en el modelo del valor razonable se utilizan los precios que se podrían recibir o pagar en transacciones de mercado en las fechas de las mediciones. Una cuestión asociada con la medición contable es el criterio del devengo y la determinación del resultado de las operaciones. El costo histórico reconoce incrementos en los resultados de las operaciones a partir de transacciones que la entidad lleva a cabo, en tanto que el valor razonable permite reconocer incrementos en los resultados, derivados de las variaciones de los valores razonables entre distintas fechas. (Sosa Mora, 2014, p. 88)

También el concepto de empresa y su objeto social, van a tener una sustancial redefinición; en tanto, en la era fordista se propendía por obtener y acopiar recursos de cara a ampliar la capacidad productiva de la organización, invirtiendo en activos físicos y desarrollos tecnológicos, en dirección a potenciar las capacidades productivas generando retornos en utilidades y mayor capacidad instalada; en la época de la financiarización, el objetivo de la organización empresarial, ya no estará compelido a maximización de utilidades, a partir de las transformaciones productivas; sino a maximizar el valor para el accionista, potenciando y privilegiando la especulación y el riesgo financiero. De aquí se deriva que existan dos dimensiones que subyacen a los modelos de contabilidad, una soportada en la teoría de la propiedad y otra en la teoría de la entidad. En la primera, quien

invierte es el dueño, que está íntimamente vinculado patrimonialmente a ella, en consecuencia los informes se preparan para satisfacer los requerimientos ineludibles con los cuales, se supone, direcciona y ejecuta el objeto social; en cambio la teoría de la entidad, los requerimientos informativos son independientes de sus eventuales propietarios, pues los avatares contingenciales de la volatilidad financierizada disloca y fractura la relación información-propietario. En el mundo del modelo financierizado, se prohíja un modelo de empresa diferente, pues tal como lo expresa Steven Pardo-López (2017):

No obstante, a partir la década de 1970, la preponderancia de la actividad industrial como motor de desarrollo económico y social empezó a ser eclipsada por el ascenso de la actividad financiera con fines especulativos. Lo anterior originó una redefinición del modelo de empresa contemporáneo, pasando de una visión orgánica hacia una visión financiera (Boyer, 2007); en donde los resultados organizacionales de cualquier actividad económica no solo se alcanzan por la combinación y la coordinación de sus factores productivos, sino también mediante la gestión de activos financieros que generan rendimientos en el corto plazo por medio de la especulación. Tal redefinición, iniciada en los países anglosajones, se reprodujo con éxito en diversas regiones del mundo, en parte debido al apoyo político y económico encontrado en organismos supranacionales y al conjunto de reglas formales e informales que se consolidaron en torno de la lógica de la financierización y del modelo económico que la origina. (p. 2)

Será la década de los 70 y subsiguientes cuando, fundamentalmente desde los Estados Unidos, el planteamiento de la utilidad de la información financiera para diferentes usuarios, adquirirá pleno auge, especialmente en los círculos gremiales y académicos de la potencia anglosajona, miremos lo que sobre el particular describe Jorge Tua Pereda (1991):

Aunque pudo estar implícito en algunas formulaciones (tales como la semiaxiomatización de Mattessich en 1957) son varios los autores (Zeff, 1982, pag, 80; Makynnon 1984, pg. 453) que atribuyen a Staubus (1961) la condición de impulsor definitivo de esta concepción utilitarista, cuando sienta sus bases afirmando que "...al reconocer que los inversores constituyen el mayor grupo de usuarios del producto contable [...] rápidamente podemos llegar a la conclusión de que el principal objetivo de la contabilidad es suministrar información económica, de carácter cuantitativo, que resulte útil en la toma de decisiones". El primero de los autores citados incluye, como aportaciones de trascendencia que reflejan la influencia del concepto de utilidad, las de Edwards y Bell (1961), Chambers (1966) y Sterling (1970). (p. 26)

Por supuesto, que el locus enunciativo, de esta concepción está emparentada con la potenciación y preminencia de los mercados bursátiles, derivados de nuevas formas de

acumulación especulativa y rentística, los cuales para su funcionalidad a nivel planetario reclaman el perfeccionamiento de estructuras regulatorias y estandarizadoras en el modelo contable. La réplica y la forma de implementación del modelo empírico de investigación, particularmente en los Estados Unidos, estuvo mediado por lo que Jorge Tua Pereda denomina efectos multiplicadores, que no son otra cosa que dispositivos académicos financiados desde este centro hegemónico de producción normativa, los cuales hacen referencia a:

- Reforma de los planes de estudio (1959–1960).
- Nacimiento de revistas especializadas en investigación empírica.
- Celebración de conferencias y congresos sobre investigación empírica.
- Existencia de bancos de datos.
- Disponibilidad de fondos para financiar la investigación.
- Percepción positiva por parte de los académicos (Tua, 1991: 36).

La intencionalidad funcional y operativa de la contabilidad patrimonial, encaminada a la medición del beneficio verdadero, que intervenía en abstracto unos hechos del pasado, sobre la base del costo histórico², en dirección a desarrollar una visión autosuficiente de veracidad económica, con una finalidad concreta: la toma de decisiones; será desplazada por la utilidad de la información orientada principalmente al inversor bursátil y en la cual participan una multiplicidad de usuarios, esencialmente con un carácter predictivo y de pronóstico relegando o subalternizando las necesidades de los restantes usuarios; la perspectiva “del beneficio verdadero tiene una gran preocupación por la correcta

² Uno de los principales acontecimientos que pusieron en entredicho la relevancia del modelo del costo histórico fue la elevada inflación experimentada por muchos países en los años setenta, fenómeno que restaba confiabilidad a la información financiera preparada sobre la base de ese modelo. Una de las quejas más significativas que se hacían en aquellos años era que ésta la Contabilidad ignoraba las realidades económicas, dado que los principios contables no reconocían los efectos de la inflación sobre la información financiera (Davidson, Stickney y Weil, 1986). Pero la inflación no es el único fenómeno a partir del cual se cuestionó la relevancia del modelo del costo histórico. La expansión y el mayor dinamismo de los mercados financieros internacionales, producto de la globalización económica, así como el desarrollo de las tecnologías de la información, que permiten actualizar en tiempo real la información financiera de las empresas, constituyen un contexto en el cual las mediciones basadas en el costo histórico se vuelven estáticas frente a las cambiantes y complejas necesidades de los usuarios de los estados financieros (Sosa Mora, 2014, p. 87).

determinación de los resultados de las actividades ejecutadas por las organizaciones empresariales, por la medición de la ganancia, de la verdadera dimensión de creación de riqueza, y recientemente por la medición de la distribución de la riqueza en el modelo económico” (Franco Ruiz, 2010, p. 28); de allí la que sea evidente que la regulación esté siendo estructurada alrededor de los mercados de capitales, con lo cual se haría necesario la concreción de reglas estandarizadas emitidas por organismos de carácter eminentemente privado, así las cosas:

[...] la adopción de puntos de vista utilitaristas ha transformado radicalmente en las últimas décadas la faz de nuestra disciplina, desde sus planteamientos epistemológicos hasta sus realizaciones prácticas, pasando por los métodos con los que se abordan sus construcciones metodológicas. Una buena muestra de este cambio es que los conceptos tradicionales de verificabilidad y objetividad, ligado especialmente este último a la concepción legalista de la contabilidad, sin dejar de ser importante, dejan paso a la relevancia, como requisito fundamental de la información financiera. (Tua Pereda, 1991, p. 60)

Como puede inferirse, el criterio utilitarista de esta versión normativa contable, no tendrá dentro de su agenda como preocupación la verificabilidad y objetividad de la información, sino y ante todo resaltaré la relevancia de la información, la cual se refiere a la notoria capacidad potencial que pueda desarrollar, de cara a influenciar las decisiones en contextos de alto riesgo financiero; de allí que reclame metodológicamente estructurar criterios de predictibilidad de la información, sobre todo en productos como, por ejemplo, los derivados, principales instrumentos financieros, que entre otras de sus funciones, permiten anticipar o cubrir riesgos frente a los cambios futuros, minimizando la contingencia de las situaciones adversas; en este sentido, la utilidad se constituye en un dispositivo de predicción, por esta razón como lo plantea Rafael Franco Ruiz (2015):

La información para toma de decisiones debe ser relevante, es decir oportuna, pertinente y futura. La información histórica por naturaleza es irrelevante y por ello solo sirve como referente, como parámetro o base de construcción de los datos relevantes. Para la construcción de modelos de decisión se requiere información de mercado, compra (reposición) y venta (realización), valores de oportunidad, valor presente de flujos futuros, información en unidades y otras magnitudes, información en general extraña a los sistemas históricos tradicionales. Desde luego la información histórica puede tener un papel en la toma de decisiones, especialmente la obtenida de costos, áreas de responsabilidad y actividades. (p. 182)

Ahora bien, si el costo histórico para efectos de su utilización requiere de relaciones entre agentes económicos, atravesadas por la operatividad de factores de producción; el valor razonable restringe su actuación a procedimientos de valuación exentos de relaciones productivas; sumadas a lo anterior,

La nueva etapa de regulación contable define sus objetivos en el marco de la nueva economía del mundo desarrollado y, en tal circunstancia, se desplaza de la contabilidad a la información financiera, de la medición del beneficio verdadero a la gerencia del valor, incorporando innovaciones como el reconocimiento de elementos no transaccionales de los estados financieros, nuevas bases de valoración soportadas en el mercado para llegar en un cercano futuro al valor razonable e incorpora un destacado uso de información cualitativa que debe revelarse a través de notas a los estados financieros. (Franco, 2012, pp. 21-22)

Esto también, de alguna manera explica, el por qué desde los centros de producción normativa, se prohíja la implantación de prácticas contables anglosajonas hacia la mayoría de economías de occidente a través de intentar desarrollar procesos de convergencia entre las International Financial Reporting Standards (I.F.R.S.) del I.A.S.B y el resto de economías del mundo capitalista occidental, desconociendo las singularidades de muchos de los contextos de los países emergentes, en los que su base económica está soportada en la pequeñas y medianas empresas, de base patrimonial, donde las implantación de estas normas resulta nociva y hasta impertinente. Como puede verse en el siguiente apartado, existen profundas diferencias entre una concepción patrimonialista y productiva y otra preocupada por los valores del mercado y de carácter especulativa, miremos:

El modelo del costo histórico, al seguir la teoría clásica del valor, únicamente reconoce la realización de valor y los incrementos de éste, en la medida en que se materialicen intercambios con otros agentes económicos, o se utilicen los factores de la producción. Por el contrario, el modelo del valor razonable, al sustentarse en la teoría del valor utilidad, parte de la premisa de que el valor de los bienes no necesariamente proviene de intercambios con los demás agentes económicos. De ahí que permita reconocer las variaciones del valor como beneficios o pérdidas, independientemente de que tengan lugar transacciones en el mercado. El criterio del reconocimiento del ingreso que propone el modelo del valor razonable, a partir de la información sobre precios de mercado, es objeto de debate porque permite la contabilización de ganancias que desde la perspectiva del costo histórico se consideran como no realizadas. En este sentido, expone Silva (2011) que como consecuencia de aplicar el valor razonable se reconocen incrementos en los resultados o en partidas patrimoniales cuyo origen se encuentra exclusivamente en un procedimiento de valuación, en los supuestos que formulen sus participantes, o

en técnicas de valuación empleadas, sin que existan nuevos recursos que den soporte a dicho incremento patrimonial. (Sosa Mora, 2014, p. 88)

Esto explica, por qué en un escenario financierizado y fluctuante la información basada en datos históricos no sirve para predecir situaciones futuras, más bien se constituye en un lastre y, por tanto, habrá que ajustar tales mediciones utilizando formas encubiertas de “valoración” como el denominado valor razonable, que en esencia no es un valor sino un precio de mercado, pues tal como lo definen las organizaciones de regulación privada, tanto el IASB como el FASB, la normatividad de valor razonable es definido de forma análoga este concepto en la NIIF 13 (IASB, 2014, párrafo 9), y el SFAS 157 (FASB, 2006, párrafo 5) en donde se precisa que el valor razonable es “el precio que sería recibido por vender un activo pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes en el mercado a fecha de medición”, o como bien lo describe Rafael Franco Ruiz (2010): “La revelación de información es objeto de un tratamiento selectivo y se resuelve por la producción de informes en diferentes bases de valuación, destacándose la importancia de plantear una alternativa al costo histórico constituida por información del futuro relacionada con planes y presupuestos, estableciendo la puerta de entrada al valor razonable” (p. 29).

Con esta incongruencia conceptual y epistémica, se genera un vacío monumental en términos de aprehensión de la realidad económica y de la circulación de la riqueza, debido a la ausencia de herramientas o instrumentos idóneos de medición y valoración, que conducen a generar un ambiente caótico al momento de conocer la real situación de la empresa; sobre este viraje impertinente para nuestras economías de base patrimonial, Eduardo Sosa Mora (2014), ha dicho:

Durante muchos años, el principal modelo de medición contable fue el costo histórico, pero conforme tuvieron lugar importantes transformaciones en el escenario económico mundial, como las crisis inflacionarias de los años setenta, la globalización comercial y el mayor desarrollo de los mercados financieros, dicho modelo fue objeto de cuestionamientos y comenzó a perder preponderancia en la doctrina y la práctica contable. En respuesta a la búsqueda de la aproximación de los valores contables a los de mercado, a partir de años noventa adquiere mayor presencia el modelo del valor razonable, el cual se nutrió conceptualmente de otros enfoques que desde antes coexistían con el modelo de costo histórico.

La elección del “mejor” modelo de medición ha estado durante años en el centro del debate entre académicos y profesionales de la Contabilidad. Las

discusiones en torno a cuál modelo permite lograr una representación más fiel de la realidad trascienden los planos meramente técnicos y se sitúan en los niveles epistemológicos del análisis. (pp. 85-86)

Por otra parte, la información contable deberá llegar oportunamente a los usuarios, con el propósito de poder obtener utilidad y rentabilidad para tomar decisiones estratégicas que permitan diferenciar a los diversos actores que compiten en el mercado bursátil. Este enfoque utilitarista, comporta serios problemas hasta de índole ético, toda vez que, abre la posibilidad de construir tantos sistemas contables cuantos usuarios de la información financiera se presenten, o como bien lo expresa el catedrático español Vicente Montesinos Julve (1974), cuando especifica la direccionalidad que adquiere esta propuesta empírica al,

- Suponer que los estados financieros se preparan para usuarios indeterminados, que tienen objetivos múltiples, o
- Concretar como objetivo el proporcionar información adecuada a modelos para decisiones de usuarios específicos (p. 274).

De igual manera, las transformaciones de la economía contemporánea, que en cierta medida desustancializan lo tangible, ha transferido a los intangibles y a la especulación, la facultad para la generación de valor, así como la obtención de beneficios futuros. Por esta razón, el concepto de utilidad de la información financiera está vinculada a la incertidumbre futura, en lo concerniente a la capacidad de elección decisional. Así las cosas, el objetivo perseguido por cualquier empresa, al momento de elaborar la contabilidad financiera, deberá ser la de proporcionar información útil a los usuarios de la misma para adoptar decisiones eficientes en un mundo de riesgo y de contingencias inevitables; “En esta nueva forma de gobierno de la empresa, para el accionista, la doctrina central de la gestión es la maximización del valor. El valor, ahora, se genera y distribuye (concentra) en los mercados financieros. De esta manera, la empresa se transforma y se convierte en un engranaje vital del proceso de financiarización” (Gómez, 2016, p. 8).

Por eso es entendible, que los reguladores con el mal denominado “paradigma” de la utilidad creen un nuevo rostro; construyendo nuevos sujetos responsables y culpables de sus propias decisiones de inversión, en donde el fracaso o el triunfo en el mercado, no es atribuible al imperativo de la competencia, sino a las malas decisiones económicas

individuales, de una vida empresarial mal administrada, que en últimas tiene que ver con un problema moral, o como lo expresa Laclau (1993): “El mercado es un sistema de reglas, en el que tanto las leyes de movimiento como las jugadas individuales de los participantes son interiores al sistema. Si produzco o compro más de lo adecuado y me arruino, el único culpable soy yo –o, más bien, mi error de cálculo–; no hay aquí, por lo tanto, ningún antagonismo: mi identidad como agente económico no es negada” (p. 27):. Podría decirse, parafraseando a Foucault, que la pretensión de estos anclajes normativos tiene como propósito transformar el sujeto en una empresa en sí mismo (empresario de sí), en donde la gubernamentalidad neoliberal encontrará el terreno abonado para intervenir el gobierno de las tecnologías del Yo, insertando el empresarismo como gobierno de toda la sociedad.

A esta intervención de la vida a través del empresarismo y la financiarización (gubernamentalidad), se la ha catalogado en los círculos hegemónicos contables metropolitanos, llámese IASB o FASB, como una verdadera revolución de los entramados conceptuales de la contabilidad, pero lo cierto es que tales apreciaciones constituyen narrativas que poseen una clara intencionalidad dominadora de la esfera informativa contable, como bien lo expresa Julian Müller (2014):

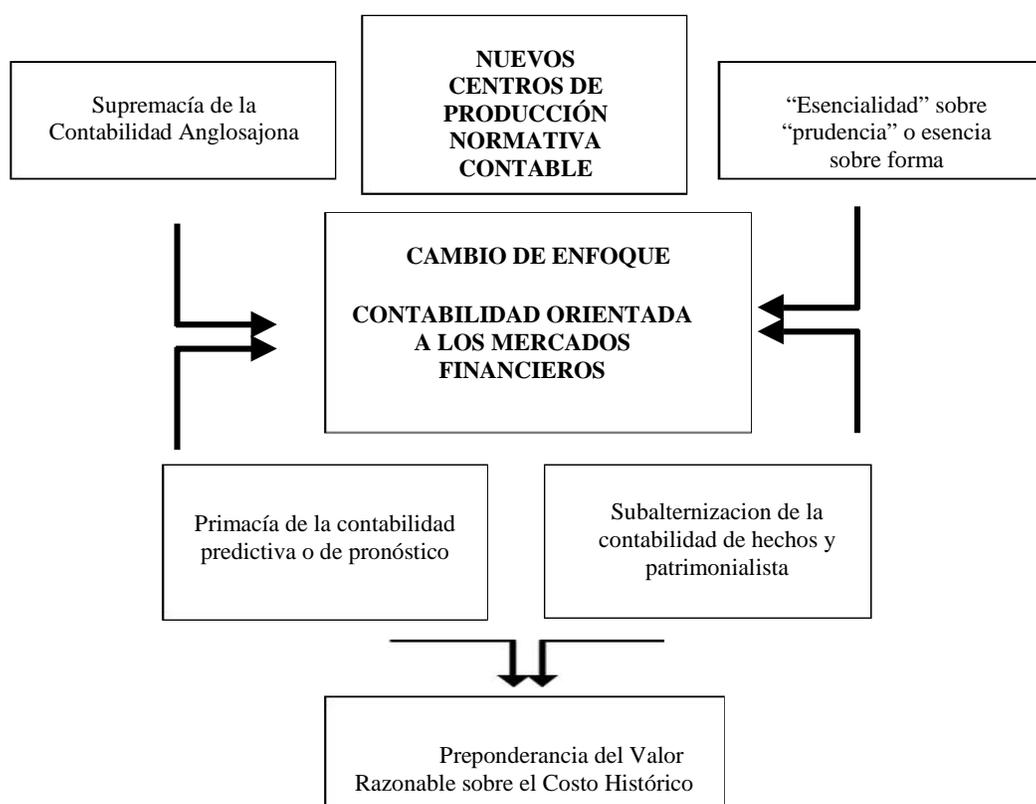
Se han producido cambios profundos en la regulación de la contabilidad financiera y, las NIIF son sólo una parte, aunque muy importante. Se han provocado proclamas de una "revolución contable" o un "cambio de paradigma". Tales afirmaciones pueden ser exageradas, pero estamos efectivamente presenciando un cambio cualitativo y sistemático en lugar de una serie de modificaciones inconexas que dejen intacta la naturaleza fundamental del sistema contable. Este cambio tiene dos aspectos importantes: el primero se refiere a la gobernanza de la regulación contable. Aquí hemos visto el desplazamiento de la soberanía de las instituciones reguladoras nacionales a un cuerpo privado transnacional, en gran medida inexplicable. El otro se refiere al contenido de la regulación contable, es decir, a los principios y objetivos que informan la normalización contable. (p. 1)

Tanto los trabajos del FASB y del IASB, no son producto de una neutralidad axiológica, sino que tienen una clara intencionalidad política hegemónica. La triada conocimiento, poder y verdad, ha demostrado ser indisoluble y mucho más cuando se trata del ansia insaciable de ganancia que produce y reproduce consuetudinariamente el sistema capitalista de producción, del cual la contabilidad es su estructura racionalizadora.

2.5.2 El cambio del antiguo principio de “prudencia” por el principio de “esencialidad” o “sustancia sobre forma”

El acto de nombrar es mucho más que un simple recurso lingüístico. Cuando se designa un determinado concepto, término o palabra, se crea de por sí, una forma de valoración social, si instaura un referente de identificación dentro de un sistema de clasificación, que pone en juego y en tensión visiones del mundo y de la sociedad; juegos simbólicos que se inscriben en una determinadas relaciones de poder. En términos contables dadas las transformaciones económicas contemporáneas en las formas de acumulación–, no es gratuito que el término “financiero” adquiera un realce significativo, por sobre otras maneras de representar la realidad objeto de estudio de la disciplina; por ejemplo, antes se hablaba de “estados contables”, para significar la información derivada de la operatividad contable, hoy se habla de “estados o reportes financieros”; otrora se hacía referencia a “normas contables”, ahora se enfatiza en los “estándares de información financiera”.

Figura 1 Enfoques de la contabilidad



Fuente: Construcción propia

En el mundo financiero la cadena de valor, no reside en la transformación material de la producción y en la venta de las mercancías, sino en el suministro de capital para su reproducción rentística. Cuando el capital se materializa en títulos (obligaciones, bonos, acciones, etc.) su valor está en correspondencia directa con los resultados futuros y los fundamentos de garantías que los respaldan y a las revalorizaciones de los precios de dichos títulos. Todo este engranaje, se desenvuelve en el ámbito de la creación de capital ficticio, que en términos de normas contables llegan a confundir valor con precio, tal como queda consignado en el mal denominado “valor razonable”. Emerge así, la perspectiva de la primacía de la contabilidad predictiva, también denominada de pronóstico y la subsunción (teórica) de la contabilidad patrimonialista o de hechos y, con ello igualmente la implantación forzosa de la visión anglosajona hacia el resto del mundo global occidental. En este orden de ideas, en términos de la apropiación rentística privada:

Las corporaciones financieras promueven nuevos vehículos financieros como son los diferentes tipos de sociedades de inversión (fondos de inversión, capital riesgo, fondos soberanos, fondos de pensiones, fondos de grandes fortunas).

Los *hedge funds* han supuesto un salto cualitativo en el mundo de las finanzas con la expansión de la innovación financiera –como por ejemplo con los “derivados financieros”, que no cotizan en mercados regulados, y desestabilizan todos los mercados de capitales– modificando, de forma artificial, los límites del endeudamiento hasta niveles inimaginables.

Las *private equity* o capital riesgo también han intervenido en las empresas racionalizando producción y empleos. Las sociedades de inversión, con la aportación y financiación de la banca y empresas de seguros, mueven y destinan importantes volúmenes de capital a adquirir las acciones de empresas rentables (o a prestar dinero con tasas de retorno escandalosamente altas, vía ingeniería financiera, como son, por ejemplo, los préstamos participativos), han puesto en práctica diferentes iniciativas extractivas del valor añadido industrial, como las del *leveredge buy out* (compras apalancadas para su posterior venta) a partir de las cuales el accionista principal succiona los recursos del activo –derivando su propia deuda a los balances de la empresa que adquiere como principal o único accionista–, trocea la entidad, y pone a la venta las partes más rentables, cerrando las que lo son menos. Son los fondos de capital–riesgo las que han operado aprovechando los vacíos legales en materia de regulación contable. (Albarracín & Gutiérrez, 2012, pp. 364-365)

Siguiendo esta lógica a la empresa se la concibe como un proyecto de inversión rentística y ficcional, la cual queda objetivada a través de un contrato de transferencia de riesgos financieros futuros; de esta manera, se trabaja sobre elementos de tipo probabilísticos,

en un escenario de turbulencia de la información, no de otra manera se explica que: “La medición de los elementos de los estados financieros por su valor razonable va de la mano con la teoría del valor de la empresa. Se parte de la hipótesis de que este valor se expresa en los precios de mercado de los activos y de los pasivos, en los cuales se recogen las expectativas de los agentes económicos sobre la generación de flujos de efectivo futuros” (Sosa Mora, 2014, p. 92). Eduardo Sosa Mora, al determinar que el objetivo de la firma es maximizar el valor presente y futuro de los flujos de efectivo, nos dice que:

Son tres las variables en las que se resume el valor de la empresa según este enfoque: los flujos de efectivo esperados, el tiempo en que se proyecta obtenerlos y la tasa para descontarlos. Un claro acercamiento del modelo del valor razonable a la teoría del valor de la firma es el enfoque del ingreso que propone la NIIF 13 (IASB, 2011) según el cual el valor razonable de un activo o un pasivo equivale precisamente al valor presente de los flujos de efectivo esperados, descontados por medio de una tasa de rendimiento apropiada.

En el apéndice B de la NIIF 13 se señala que cuando se utiliza el enfoque del ingreso, la medición del valor razonable refleja las expectativas del mercado sobre los flujos de efectivo esperados. De acuerdo con el párrafo B-13 de ese apéndice, los componentes de la medición del valor presente son los mismos que se han mencionado anteriormente.

El acercamiento del enfoque del ingreso a la teoría del valor de la empresa es evidente, debido al empleo del valor presente como técnica de medición y a las variables determinantes de ese valor. Pero no sólo se trata de una aproximación técnica o metodológica, sino principalmente de una aproximación conceptual y epistemológica que se manifiesta en el primero de los principios generales para la aplicación del enfoque del ingreso, según el cual (párrafo B-14 de la NIIF 13) la determinación de los valores de esas variables deben fundamentarse en los supuestos que los participantes del mercado utilizarían para establecer los precios de los activos o pasivos. (Sosa Mora, 2014, p. 92)

En economías de base patrimonial como las nuestras, el enfoque contable debe propender por la protección a los acreedores desde el principio de la prudencia, denominado también de conservadurismo, que en la práctica equivale a no sobreestimar los activos y los ingresos, así como tampoco subvalorar los pasivos y los gastos; en otras palabras, es determinar cierto grado de precaución al realizar estimaciones en escenarios con ciertos grados de incertidumbre. Contrario a este criterio las NIIF, según lo estipulado en su propio marco conceptual, desarrollan el concepto de acotación, más no así el de prudencia, por medio del cual se consideran las ganancias y los gastos independientemente de la fecha del

pago (IFRS, 2010). De la misma manera, la Financial Accounting Standard Board (FASB, 2010) como el General Agreed Accounting Principles of the United States of America (US-GAAP), prefieren excluir el conservadurismo (prudencia), de su marco conceptual, soportando el argumento, que tal criterio no resulta ser útiles a los inversores financieros, pues reñiría con principios como la fidelidad de representación y la comparabilidad y transparencia de la información, los cuales reflejan, según esta postura, una imagen menos distorsionada, incluso optimista de la empresa, para lo cual, la alternativa del valor razonable (valor justo), se erige como el constructo más idóneo para propiciar una imagen más realista de los bienes principalmente el valor del mercado o el costo de reposición. Tal aseveración de la pretendida –teóricamente imagen fiel– es cuestionada profundamente en la práctica, por ejemplo, “Los estándares sólo permiten reconocer los intangibles adquiridos pero no los formados con lo que impiden presentación de información fiel, incluso, desconociendo la definición de activo, incorporada en el marco conceptual, tal que, un activo es un recurso controlado que tiene la capacidad de generar beneficios económicos futuros y tiene un costo fiablemente medible, con lo que se niega coherencia al sistema regulativo” (Franco, 2012, p. 18).

Las transacciones, hechos económicos y eventos deben ser presentados de acuerdo con su esencia financiera y no con su forma legal, nos dicen reiteradamente. Este primado parte de reconocer que la esencia financiera está compulsivamente forzada a vivir en situaciones de incerteza y volatilidad permanente, para lo cual toda limitante de tipo formal resulta convirtiéndose en un lastre, porque como lo plantea Rafael Franco Ruiz (2012):

En los mercados financieros, la información construida constituye un elemento importante, aunque no suficiente, para decisiones de otorgamiento de crédito y en los mercados de valores constituye la base de análisis para decisiones de inversión, especialmente, en los mercados públicos instrumentalizados por las bolsas de valores. Los inversionistas no compran historia, ni situación; compran promesas, expectativas válidas y la información alienta estas expectativas, no pretende la imagen fiel de lo que es, expresa la esperanza del devenir, una desconexión de la realidad. (p. 16)

Como bien puede verse, el mundo actual está asentado sobre una economía simbólica, ficcional y especulativa y no de la producción, en la cual se ha suplantado la creación de riqueza por la inconmensurable manipulación fraudulenta de las turbulencias de la información,

“las actividades estratégicamente centrales de esa economía tienen un núcleo globalizado en el sentido de que funciona como unidad en todo el planeta, de manera cotidiana. La más importante de dichas actividades es la del mercado financiero” (Castells, 1999, p. 8); o como lo registra en sus análisis el Rafael Franco Ruiz (2008):

La contabilidad en la década de 1970 se contemporiza con los desarrollos de la economía simbólica al incorporar a la información contable valores no transaccionales fundamentalmente intangibles, formados por la experiencia, el posicionamiento de mercado, la moda administrativa llamada fidelización; esos intangibles son valorados y reconocidos, creando representaciones de empresas más grandes en su tamaño financiero, más solventes por su patrimonio dentro de la ecuación contable.

La segunda estrategia corresponde a la transformación de la economía, es la incorporación de nuevos métodos de valoración, abandonando la construcción de representaciones con base en costo histórico como única medida e incorporando valores de mercado, de compra o reposición, de venta o realización, algunas formas financieras como el valor presente neto, trascendiendo la teoría del valor trabajo, sustento del costo histórico hacia el valor utilidad, valores de satisfacción determinados por el mercado pero manteniendo una base objetiva de valoración, consideración de que el valor es una característica intrínseca del objeto valorado que permite la función contable de control. Estas cualidades de la información relativas a la valoración sobrevivieron hasta la década de 1990, cuando aparece una perversidad, que puede excluirse del modelo de contabilidad creativa, la emergencia del valor razonable. (p. 1)

El denominado “paradigma” de la utilidad no podría ser explicado por fuera de la investigación empírica en contabilidad, la cual entronizada con la hipótesis de los mercados eficientes y es el sustento de la teoría de los mercados eficientes; cuyas premisas de entrada son cuestionables, en tanto constituyen conjeturas de fácil refutación; esta postura reconoce, por ejemplo, que todos los títulos están perfectamente valorados y, por tanto, bajo ninguna circunstancia pueden ser sobre o subvalorados; por otra parte, define que el precio de los activos negociados en los mercados financieros, posee implícita toda la información, razón por la cual el precio se ajusta de forma instantánea a dicha información, la cual es conocida por todos los actores que transan en el mercado, desconociendo que no todos los inversionistas responden de manera racional ante cierto tipo de información; en palabras de Andrei Shleifer (2000, p. 1) “La teoría de los mercados eficientes ha sido la proposición central en finanzas en los últimos treinta años. Fama (1970), en su presentación clásica de esa teoría, define un mercado de capitales eficiente como un mercado donde el precio de los activos siempre refleja plenamente la información disponible”. Para el profesor Harold

Álvarez (citado por Moreno, (2014, p. 73): «el valor razonable en el marco regulativo del modelo IASB, supone la hipótesis de eficiencia del mercado, dicha eficiencia del mercado se sintetiza en la presencia de mercados activos; sin embargo, esta condición, se va diluyendo en el desarrollo normativo del modelo, pues ante la ausencia de mercados activos, se permite usar información de diferentes fuentes que terminan por restar rigor al proceso de valoración».

3 ESTUDIO DE CASO DESCRIPTIVO EN UNA EMPRESA COMERCIAL DE CATEGORÍA MIPYME DE LA CIUDAD DE POPAYÁN (CAUCA)

El presente capítulo tiene como objetivo presentar los resultados de un estudio de caso realizado en una organización empresarial de la ciudad de Popayán (Cauca). Este estudio se efectuó en una empresa de categoría MIPYME de naturaleza comercial, la cual maneja marcas bajo modalidad de franquicia. En este apartado se realiza un análisis para observar el comportamiento, pertinencia o impertinencia de implementar NIIF para Pymes en organizaciones de base patrimonial a partir de los elementos conceptuales planteados en los dos capítulos anteriores.

3.1 Metodología

La investigación es de carácter descriptiva y cualitativa; el desarrollo del trabajo empírico ofrece la posibilidad de contrastar los postulados regulativos contables, implementados institucionalmente como obligatorios por el Estado Colombiano y las prácticas reales, para determinar el comportamiento de las empresas, su nivel de correlacionalidad entre la especificidad de la norma y el manejo contable singular al interior de la organización; tanto en términos de las técnicas, procedimientos y sistemas utilizados, como de la forma en que se usan para el reporte de la información a terceros. No se trata de realizar un trabajo de valoración del impacto de las NIIF aplicadas a las Mypimes, sino de intentar rastrear, con un ejemplo práctico la pertinencia o impertinencia de implantar e implementar, por obligatoriedad institucional, una normatividad construida para ser trabajada en otros escenarios, resaltando cómo la soberanía de las prácticas se constituye en un elemento metodológico instituyente que hace posible desentrañar realidades ocultas, que trasgreden los disciplinamientos normativos instituidos.

Metodológicamente se desarrolló un estudio de caso para el cual se realizó una triangulación entre algunos documentos de política contable internos de la compañía, los estados financieros a 31 de diciembre de 2015, 2016 y 2017, particularmente las notas a los estados financieros y una entrevista que se realiza al Jefe Financiero de la empresa, así mismo

se llevó a cabo un rastreo del proceso de implementación de las NIIF para PYMES en la unidad de análisis seleccionada que permite dar cuenta del estado actual de la implementación, los retos a los que se han enfrentado y la utilidad o impertinencia de la información procesada bajo la nueva normativa.

3.2 Caracterización de la Empresa

El abordaje de este estudio de caso, tiene como referente empírico de estudio la organización empresarial BENMOGA & CIA S.A.S., sociedad de carácter comercial constituida por documento privado 00001 de la asamblea de accionistas del 29 de abril de 2010, en el municipio de Popayán, departamento del Cauca. Registrada en la Cámara de Comercio del Cauca bajo número de matrícula 11467 el 3 de mayo de 2010. El término de duración es indefinido y cuenta con un capital suscrito y pagado de doscientos millones de pesos (\$200.000.000) representado en 2.000 acciones ordinarias de valor nominal \$1.000 cada una, las cuales se encuentran en manos de 5 accionistas registrados. BENMOGA & CIA S.A.S. es una empresa de carácter completamente familiar, sus accionistas son una madre y sus cuatro hijos.

La sociedad lleva 8 años en el mercado y tiene como actividad principal la comercialización al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel), en establecimientos especializados, como actividad secundaria la sociedad desarrolla comercio al por menor de todo tipo de calzado y artículos de cuero y sucedáneos del cuero y como actividad adicional, el comercio al por menor de productos textiles. Su modelo de comercialización se desarrolla bajo la modalidad de franquicias y maneja marcas nacionales e internacionales, en el momento del estudio la empresa tiene 15 locales comerciales ubicados en la ciudad de Popayán y cuenta con las marcas: AMERICANINO®, NAF NAF®, PILATOS®, TENNIS®, MIC®, MOVIES®, RIFLE®, ESPRIT®, CELIO®, LEVIS® y OFFCORSS.

BENMOGA & CIA S.A.S. con el conjunto de marcas que posee bajo franquicia ha creado lo que denomina “la comunidad de compra BLESSCARD” que se ha consolidado como la marca propia de la empresa para efectos comerciales.

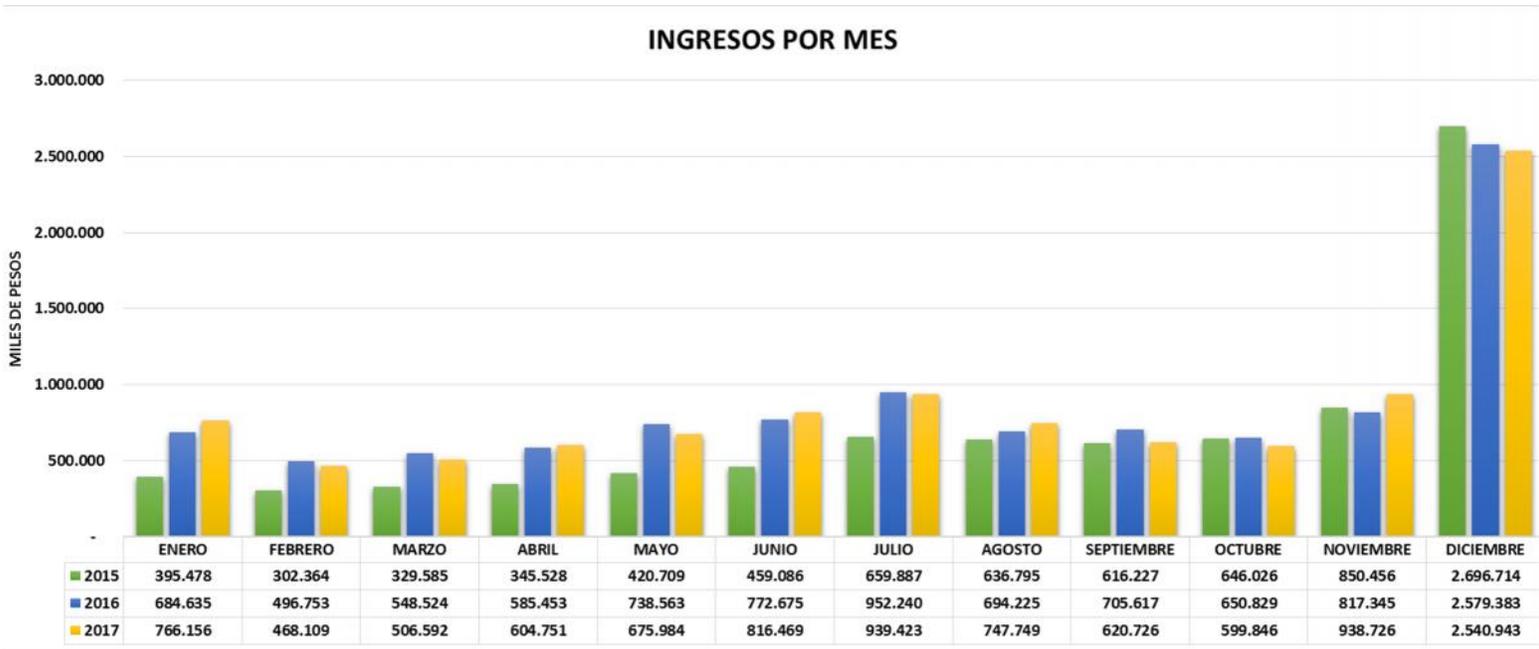


Información Financiera de la entidad

Benmoga & Cia S.A.S es una organización comercial categorizada como pequeña empresa, la cual cuenta con una planta de personal de 50 empleados. El monto de sus activos era de \$2.695 millones a 31 de diciembre de 2015, \$3.208 millones a 31 de diciembre de 2016 y \$2.775 millones a 31 de diciembre de 2017. A continuación se presenta la información financiera más relevante que permite conocer la estructura económica y el funcionamiento de la entidad.

➤ Ingresos

Respecto a los ingresos, la entidad por su tipo de negocio de comercialización al por menor de prendas de vestir, presenta el pico de ingresos más alto en el mes de diciembre, mes en el cual los últimos 3 años ha obtenido un promedio de ingresos de \$2.500 millones mientras que de enero a noviembre la entidad presenta un promedio de ingresos de \$695 millones. La siguiente gráfica representa el comportamiento de los ingresos por mes en los últimos tres años:

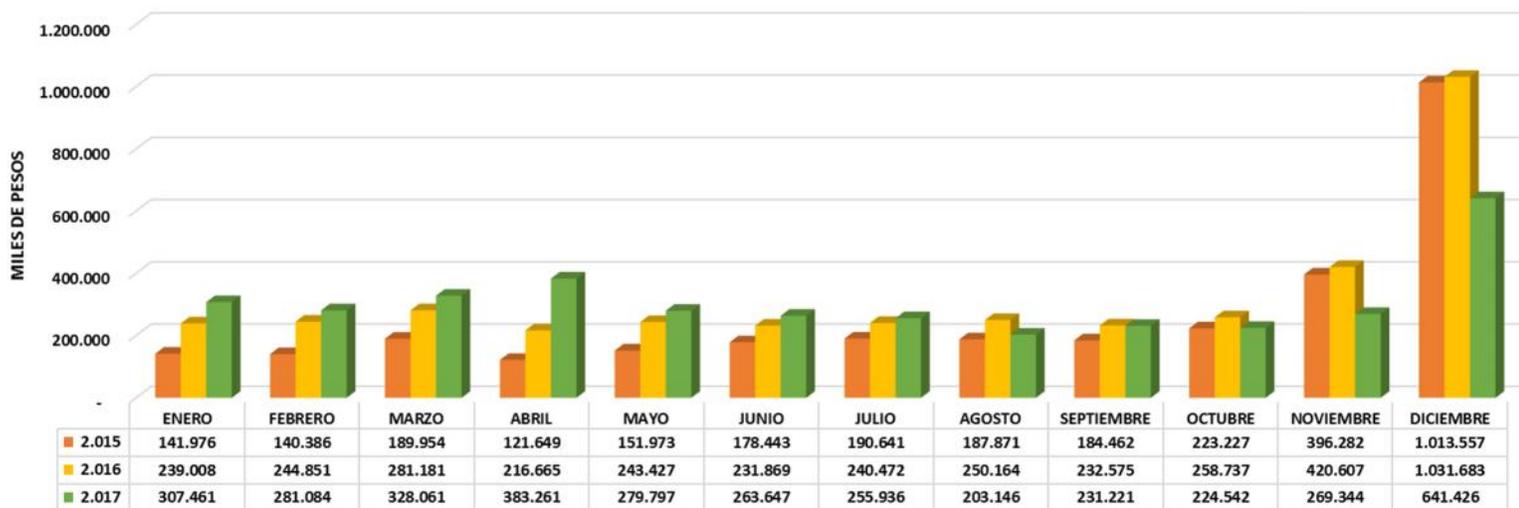


Gráfica 1 Ingresos por mes

➤ Egresos

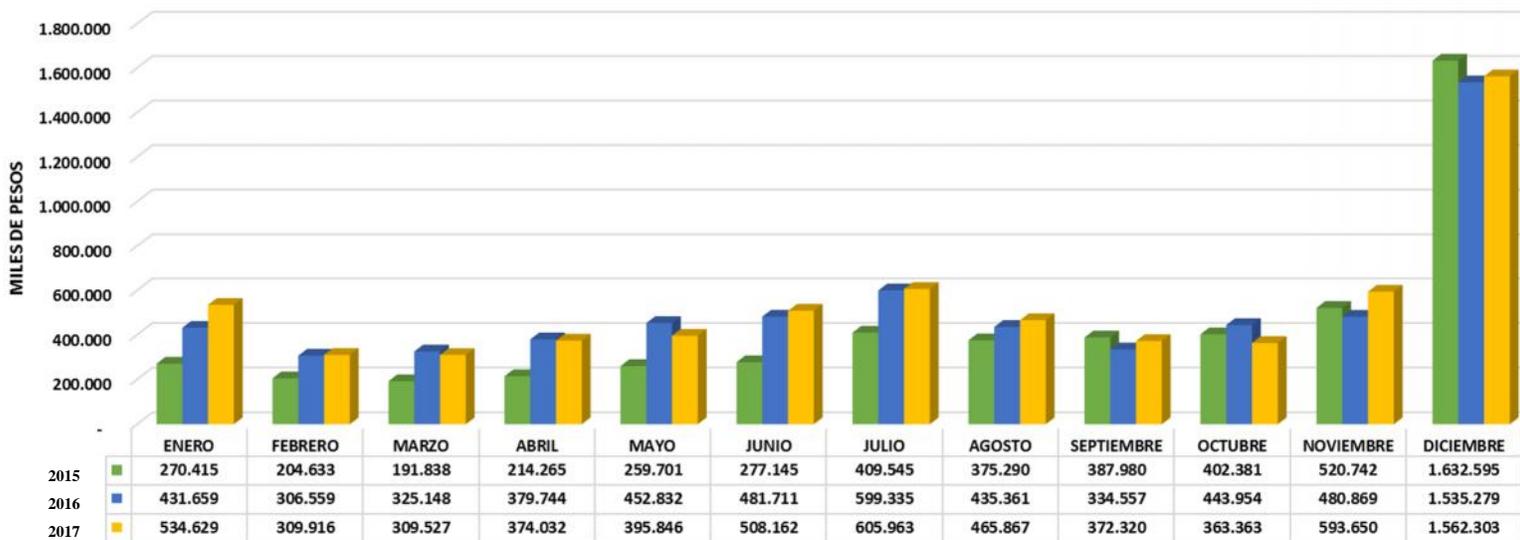
En cuanto a su estructura de egresos, la empresa maneja una diferenciación entre gastos, relacionadas con las erogaciones operacionales (administración y ventas) y gastos financieros; y por otra parte el costo de ventas relacionando directamente con el costo de la mercancía vendida. El promedio de los gastos de la entidad es de 37,1% de sus ingresos y el costo de ventas del 61,6%, al igual que con los ingresos el comportamiento de los egresos es homogéneo en los meses de enero a noviembre y tiene un incremento significativo en el mes de diciembre tal como se puede observar en la siguientes gráficas donde se representa el valor de los gastos y costo de ventas por mes en los últimos tres años:

GASTOS POR MES



Gráfica 2 Gastos por mes

COSTO DE VENTAS POR MES

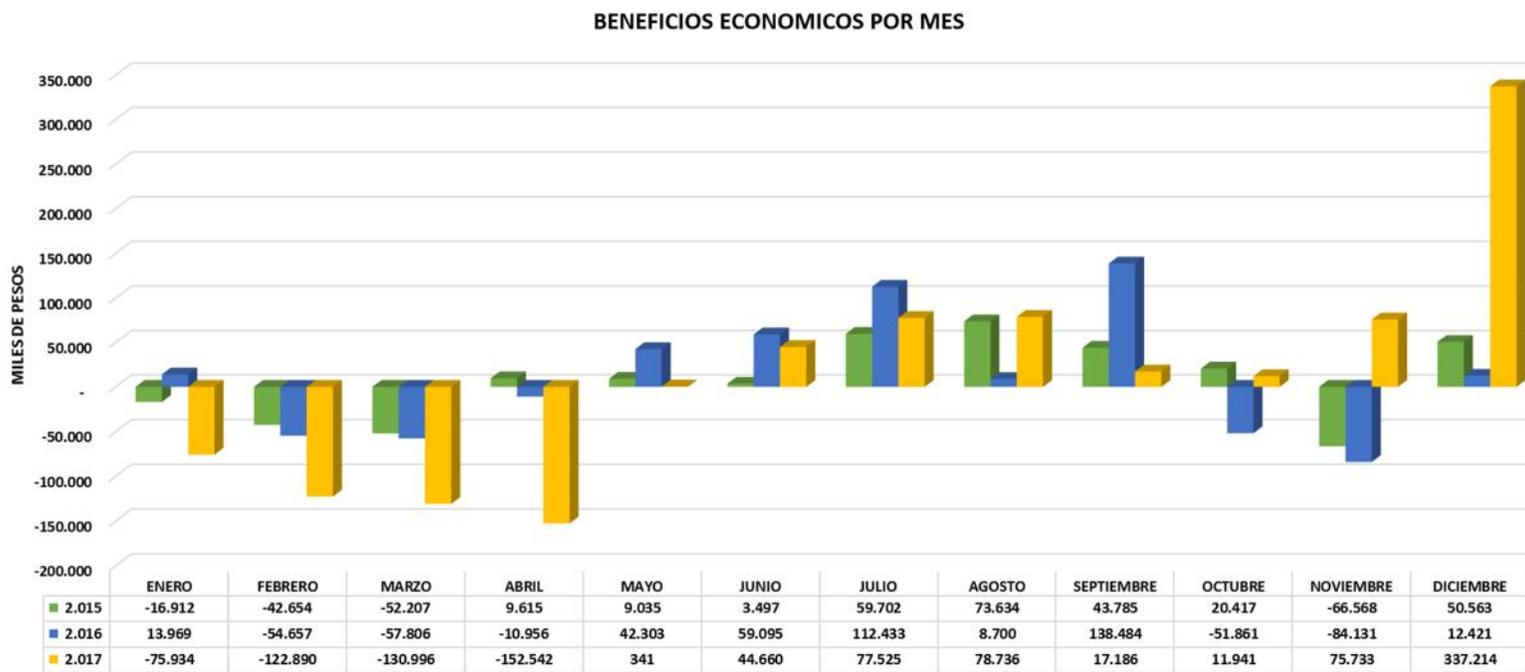


Gráfica 3 Costo de ventas por mes

➤ **Beneficios de la entidad**

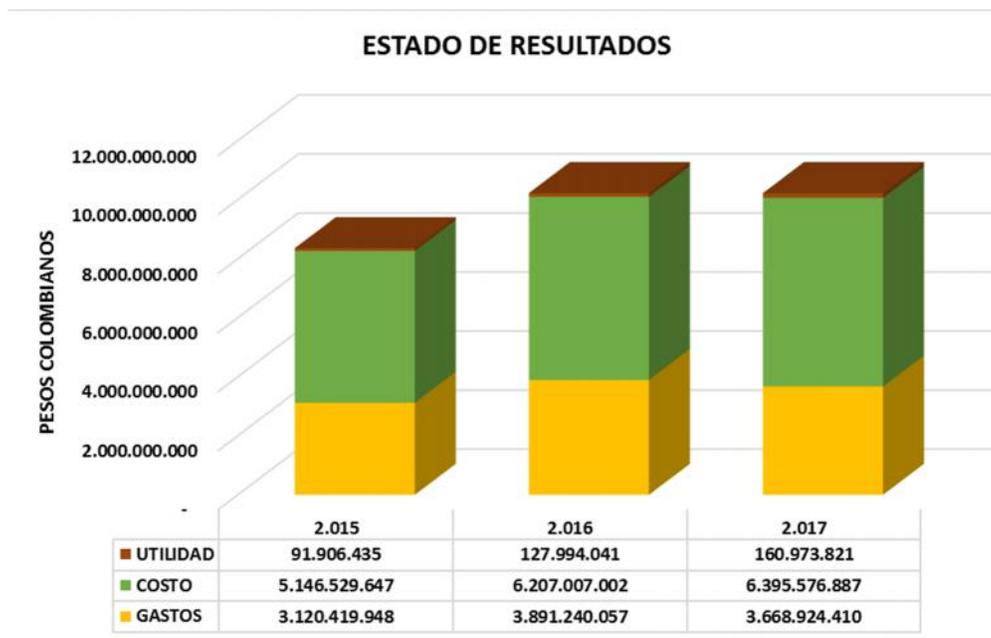
De acuerdo a la información financiera analizada, para el 2015 la empresa presentó beneficios económicos después de impuestos por \$91.906.435 que representa el 1,1% de los ingresos del año, variable que creció un 39,27% en el año 2016 alcanzado \$115.194.637 que representa el 1,3% de los ingresos y en el 2017 \$ 144.891.637 que representa el 1,6% de los ingresos, creciendo un 25,77% respecto al año anterior. La utilidad neta antes de impuestos de la entidad ha sido en promedio 3,2% de los ingresos en los últimos 3 años.

Al revisar el comportamiento de los beneficios económicos que obtiene la entidad se observa que durante el primer semestre del año la empresa no genera utilidad sino pérdida y alcanza su punto de equilibrio entre los meses de agosto y octubre, este comportamiento se da según lo manifestado por el jefe financiero, debido a los altos costos fijos que maneja la entidad (personal, servicios, arrendamientos etc.) durante todo el año y que se recuperan principalmente en el mes de diciembre donde obtienen el mayor volumen de ingresos.

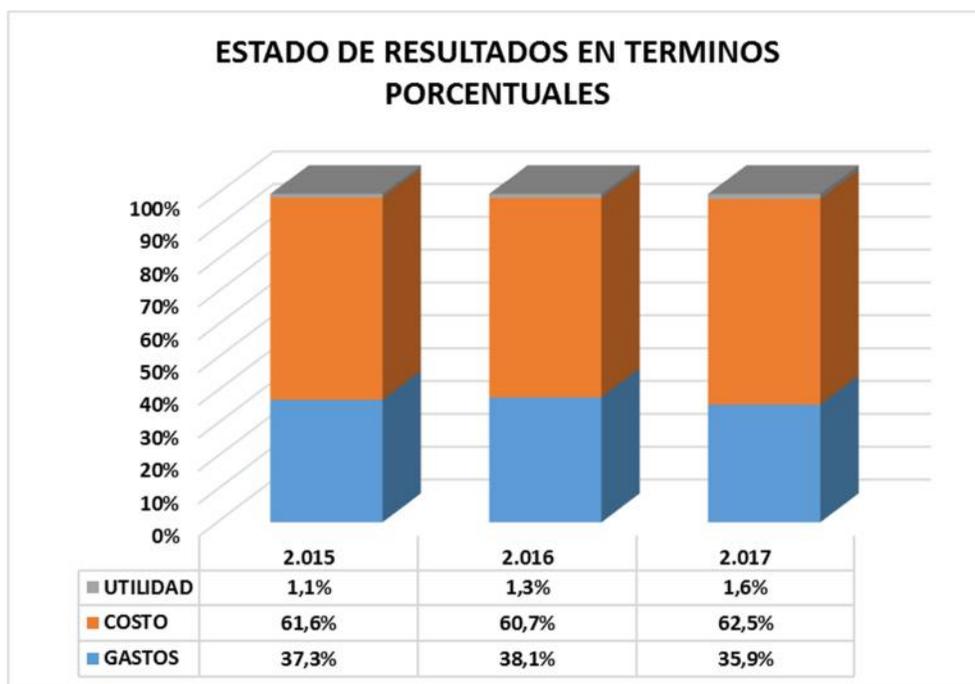


Gráfica 4 Beneficios económicos por mes

De acuerdo a los datos presentados anteriormente, la estructura del Estado de Resultados de la entidad se resume de la siguiente manera:



Gráfica 5 Estado de Resultados en pesos



Gráfica 6 Estado de Resultados en términos porcentuales

3.3 Proceso de Implementación de Normas Internacionales de Información Financiera NIIF

La organización inició el proceso de implementación de Normas Internacionales de Información Financiera en el año 2014 con la contratación de una empresa de consultoría contable de la ciudad de Cali, con la cual firmó un contrato según el cual dicha empresa se comprometía a realizar las capacitaciones respectivas en estándares internacionales al personal del área contable; la elaboración de políticas contables de la empresa y la entrega del Estado de Situación Financiera de Apertura (ESFA), no obstante según lo manifestado por el jefe financiero en la entrevista realizada, el proceso de implementación no se ejecutó en su totalidad debido a que la firma consultora solo desarrolló algunas capacitaciones al personal del área contable sobre las sesiones de NIIF para Pymes y entregó un modelo estándar de políticas contables, sin embargo no cumplió con la elaboración del ESFA ni realizó el acompañamiento para su preparación.

La entidad pago un total de veinte millones de pesos (\$20.000.000) por las asesorías efectuadas, lo cual representó un costo muy alto para la entidad teniendo en cuenta que la empresa no recibió un beneficio real por este proceso según lo manifestado por el jefe financiero: *“El valor pagado por el proceso de implementación de NIIF en la empresa no significó ninguna utilidad adicional para nosotros, sino por el contrario, un costo que tuvimos que asumir sin un resultado concreto o valor agregado para la empresa”*. Lo anterior coloca de manifiesto cómo en el proceso de implementación de estándares internacionales en pequeñas empresas, trae consigo una serie de sobrecostos para las mismas, generados por la necesidad de contratar firmas externas para apoyo a dicho proceso, principalmente en lo que concierne al tema de capacitaciones debido a que las personas involucradas desconocen parcial o totalmente los estándares internacionales.

Las NIIF para PYMEs implican para este tipo de organizaciones, un mayor esfuerzo por revelar información en los reportes financieros que pueden representar incrementos significativos en las cargas administrativas y así mismo se generan una serie costos de transacción asociados con el cumplimiento de dichos estándares regulatorios, los cuales fueron omitidos en el momento de establecer como obligatoria la adopción de estándares

internacionales para Pymes en Colombia, a diferencia de otros países como es el caso de La Unión Europea la cual estableció que, para las pymes europeas, la Norma Internacional podría resultar costosa, generando una sobrecarga de procesos para los objetivos y recursos de estas empresas (Parlamento Europeo, 2013). Por lo tanto, la NIIF para pymes no es obligatoria en la Unión Europea. Decisión similar fue tomada en países latinoamericanos, como México el cual decidió desde el 2011 no adoptar la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para PYMES como resultado del consenso de las opiniones obtenidas de diversos usuarios de la información financiera así como de los organismos profesionales y empresariales que están asociados al CINIF (Consejo Mexicano para La Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C.)

Siguiendo con el recorrido del proceso de implementación de NIIF en la unidad empresarial analizada, después de los inconvenientes con la firma de consultoría externa, la empresa suspendió el proceso de implementación de NIIF y durante el año 2015 y 2016 llevó la contabilidad como la venía manejando en años anteriores bajo norma local (decreto 2649 de 1993), sin que esto le significara algún inconveniente o problemas de índole legal, debido a que la entidad únicamente emite Estados Financieros intermedios en el transcurso del año para las entidades financieras cuando requiere solicitar financiación externa y Estados Financieros definitivos a corte 31 de diciembre para la asamblea de socios a fin de conocer el resultado final del año; para depositarlos en la Cámara de Comercio por requerimiento legal; y para fines tributarios con el objetivo de realizar las conciliaciones respectivas para presentar la declaración anual de impuesto a la renta y demás declaraciones de índole fiscal.

Respecto al tema fiscal, según lo expresado por el jefe financiero bajo los estándares internacionales, surgen diversas partidas contables en las cuales se incrementan las conciliaciones contables y tributarias. Las normas sobre contabilidad financiera y sobre contabilidad tributaria han estado siempre interrelacionadas, sin embargo existe un permanente conflicto entre la información financiera que se presenta con propósito general y la que se presenta para efectos de determinar y pagar los tributos al Estado. Como se reconoce en la Revisión académica de las normas de contabilidad generalmente aceptadas en Colombia (CEDC, 2001), el derecho tributario fue un factor de marcada importancia para el nacimiento y desarrollo de las normas contables en Colombia. La Ley 1314 de 2009 propuso

la autonomía entre las normas de contabilidad financiera y las normas contabilidad tributaria, lo que deja al descubierto que estas persiguen fines distintos y, por tanto, deben presentar información diferente, lo que genera para las empresas un incremento en los procesos contables que genera mayores costos administrativos

A finales del año 2016 la empresa contrata a un contador con conocimiento en NIIF quien termina de realizar el proceso de implementación, construyendo el ESFA y elaborando las políticas contables junto con la administración, sin embargo al cierre del 2016 no se emiten Estados Financieros oficiales bajo NIIF sino bajo norma local debido a que no se alcanza a terminar el proceso. Finalmente a inicios de 2017 se elaboran los Estados Financieros comparativos 2015-2016 bajo NIIF, no obstante estos Estados Financieros solo se elaboran con el fin de cumplir con los requerimiento legales en el caso de ser solicitados por alguna entidad pero la empresa siguió evaluando sus resultados con el Estados Financieros bajo normal local.

A partir del año 2017 la empresa entra de lleno a manejar su contabilidad bajo los estándares internacionales y con corte a 2017 se emiten los Estados Financieros oficiales comparativos 2016–2017 bajo NIIF tal como se manifiesta en las notas contables de la compañía del año 2017: *“Los estados financieros de la sociedad BENMOGA & CIA S.A.S. han sido preparados de acuerdo con los principios y normas de contabilidad e información financiera aceptados en Colombia fundamentados en las Normas Internacionales de Información Financiera–NIIF y sus Interpretaciones emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. BENMOGA & CIA S.A.S., prepara sus Estados Financieros de acuerdo con las normas legales vigentes, y divulgados en forma oportuna, de tal manera que reflejen fielmente su situación financiera, económica y satisfagan por tanto, las necesidades de los usuarios. Se preparan al cierre del periodo contable anual, y cuando a juicio de la administración de la sociedad, lo exijan, con el ánimo principal de satisfacer el interés común del público en evaluar la capacidad de la compañía, para generar flujos de efectivo”*.

Lo anteriormente expuesto pone de manifiesto que los usuarios de la información de las pequeñas empresas, no son necesariamente los que ha considerado el Marco Conceptual del IASB, el cual establece claramente *que*:

El objetivo de la información financiera con propósito general es proporcionar información financiera sobre la entidad que informa que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. Esas decisiones conllevan, comprar, vender o mantener patrimonio e instrumentos de deuda y proporcionar o liquidar préstamos y otras formas de crédito. (IASB, 2010)

Con este objetivo propuesto se establece que el enfoque del IASB es buscar privilegiar las necesidades de información de los proveedores de capital, por lo tanto, es claro que tal propósito está orientado a las entidades que participan en los mercados financieros, que cotizan en bolsa y cuyo objetivo es atraer futuros inversores, no obstante este propósito desconoce las realidades y objetivos propios de las pequeñas y medianas entidades que no buscan atraer inversores ni capitales externos a la misma organización, puesto que, en muchos casos y tomando como referencia la entidad analizada, son empresas familiares que buscan fortalecer su cadena productiva y comercial, y no están interesados en que terceros hagan parte de la estructura patrimonial de la entidad, razón por la cual es evidente que el objetivo de la información financiera establecido en el Marco Conceptual del IASB deja por fuera los múltiples usuarios y propósitos de la información contable y financiera que pueden tener las Pymes de acuerdo a sus necesidades y realidades particulares según los contextos en los que se desarrollan.

Empero, estos propósitos nos han sido siempre así, el proyecto original del IASB, reconocía diferencias en los entornos económicos de los diferentes tipos de empresas, tal como se puede observar en sus objetivos iniciales, los cuales eran:

- a) Desarrollar, buscando en el interés público un conjunto único de estándares globales de contabilidad, comprensibles y de cumplimiento forzoso que requieran alta calidad, para generar información comparable y transparente en los reportes financieros de propósito general y en otro tipo de reportes, con el fin de ayudar a los participantes de los mercados de capitales en el mundo y a otros usuarios a tomar decisiones económicas;

- b) Promover el uso y aplicación rigurosa de tales estándares;
- c) Cumplir los objetivos asociados con (a) y (b), considerando, cuando sea necesario, las necesidades particulares de las pequeñas y medianas entidades y de economías emergentes; y, (subrayado fuera del texto)
- d) Llevar la convergencia entre las normas contables nacionales y las NIC-NIIF, hacia soluciones de alta calidad

Estos objetivos iniciales mutaron, y encontramos que los actuales objetivos de la IFRS Foundation son:

- a) Desarrollar, buscando en el interés público, un único conjunto de normas contables de carácter mundial que sean de alta calidad, comprensibles y de obligado cumplimiento, en las que se exija información comparable, transparente y de alta calidad en los estados financieros y en otros tipos de información financiera, con el fin de ayudar a los participantes en los mercados de capitales de todo el mundo, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas;
- b) Promover el uso y la aplicación rigurosa de tales normas; y
- c) Producir la convergencia de las normas contables nacionales y de las normas internacionales de contabilidad y las normas internacionales de información financiera, hacia soluciones de alta calidad.

Al respecto Luis Herrera (2012) establece que: “La principal diferencia entre unos y otros objetivos radica en el abandono de la intención de considerar las necesidades particulares de las pequeñas y medianas entidades y de economías emergentes, generando que la balanza se incline hacia los intereses internacionales, en la mayoría de veces en detrimento de las naciones que implementan el conjunto de prescripciones” (p. 69).

Las Normas Internacionales de Información Financiera fueron establecidas y pensadas por un organismo supranacional con el objetivo de lograr una comparabilidad de la información financiera que permita mitigar el riesgo para los inversionistas, por lo cual es claro que las NIIF han estado dirigidas y diseñadas desde sus comienzos para un grupo de usuarios de información específicos, sin considerar las necesidades de información real que requieren entidades propias de cada país como las micro, medianas y pequeñas empresas en

Colombia, las cuales no pueden ser enmarcadas dentro de la misma regulación que las grandes empresas, tal como lo expone World Bank y Balberg Group, citado por Gómez (2016), “las MIPYMES no constituyen un grupo homogéneo que pueda ser caracterizado de manera general en el ámbito global, simplemente por variables financieras de su operación o estructura interna” (p. 19). Por anterior teniendo en cuenta que éste tipo de empresas tienen características totalmente diferentes a las empresas cotizadas, requerirán por lo tanto un tipo de información diferente, así lo refiere (Gómez, 2016):

La NIIF de PYMES fue desarrollada bajo la prioridad de simplificar los tratamientos y requerimientos exigidos en las NIIF plenas. Es decir, se asumió que las PYMES requieren menos información que las grandes empresas. Quizás otra interpretación sobre esta línea de acción, sería señalar que se consideró que estas empresas no están en capacidad de producir la misma información, por el grado de complejidad técnica de los tratamientos. Ambas posiciones podrían ser incorrectas. Las PYMES no requieren menos información contable y financiera que las grandes empresas: requieren una información distinta. Por supuesto, exigir a las PYMES información para satisfacer necesidades de inversores en mercados financieros, es poner una carga de costos de información, sin beneficios reales. De allí que la segunda justificación también sería errónea. Exigir un tratamiento más sencillo a las PYMES, que está también dirigido a producir información para los mercados financieros, aunque sea más fácil que el requerimiento original, también es un sobre costo y no genera utilidad informativa. (pp. 22-23)

Las Pymes se han visto obligadas a implementar éstas normas de información financiera para producir reportes dirigidos a potenciales inversionistas, cuando en la realidad éstas empresas no tienen interés alguno en atraer capital exterior puesto que son empresas familiares cuyo objetivo no es entrar a competir en los mercados financieros sino fortalecer su cadena de producción a mediano y largo plazo.

3.4 Principales cambios en los Estados Financieros bajo NIIF

Con el fin de obtener la evidencia necesaria acerca de los cambios en los Estados Financieros preparados bajo norma local y bajo los estándares internacionales, se realizó la revisión del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integral con sus respectivas notas de los años 2015, 2016 y 2017, los cuales fueron suministrados por el jefe financiero de la entidad. Para efectos de este estudio no se tuvieron en cuenta el Estado de

Cambios en el Patrimonio ni el Flujo de Efectivo debido a que estos Estados Financieros solo se encuentran para el periodo 2017 bajo estándares internacionales y no eran elaborados en los periodos anteriores por lo cual no es posible realizar un comparativo de los cambios en la transición norma local a NIIF.

Una vez analizados los Estados Financieros tanto en su forma como en contenido y revisadas las notas a los Estados Financieros se encontraron los siguientes cambios:

1. En cuanto a la forma de presentación de los Estado Financieros:

- Se cambia el nombre “**Balance General Clasificado**” por “**Estado de Situación Financiera**” y de “**Estado de Resultados**” por “**Estado de Resultados Integral**”.
- Los Estados Financieros presentados bajo normal local se preparaban únicamente por el año respectivo y los Estados Financieros bajo estándares internacionales se encuentran presentados de forma comparativa el año respectivo con el año inmediatamente anterior.

2. Reclasificación en los nombres de las cuentas contables:

- Se reclasifica la cuenta “**disponible (caja y bancos)**” por “**efectivo y equivalentes de efectivo**”.
- Se reclasifica la cuenta “**deudores**” por “**cuentas comerciales y otras cuentas por cobrar**”.
- Ingresa la cuenta “**activos por impuestos corrientes**” que no se encuentra en los estados financieros bajo norma local.
- Se reclasifica la cuenta “**obligaciones bancarias**” por “**préstamos y financiaciones**”.
- Se reclasifica la cuenta “**proveedores**” y “**costos y gastos por pagar**” por “**cuentas comerciales y otras cuentas por pagar**”.
- Se reclasifican las cuentas “**retención en la fuente**”, “**impuesto a las ventas retenido**” e “**impuestos por pagar**” por “**pasivos por impuestos corrientes**”.
- Se reclasifica la cuenta “**retenciones y aportes nomina**” y “**obligaciones laborales**” por “**pasivo por beneficios a empleados**”.

3. Ajustes realizados en el Estado de Situación Financiera de Apertura (2015):

- **Propiedades, planta y equipo:** Se realiza ajuste al valor en libros de las construcciones y edificaciones que poseía la entidad representadas en dos locales comerciales, los cuales se encontraban valorados a costo histórico (precio original de compra sin ajustes por cambios de valor) por \$550.638.762 y una vez realizada la valoración a valor razonable el cual se puede entender como “...*el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de mercado en la fecha de la medición*” (IFRS 13, 2011, numeral 9, p. 11), mediante un avalúo realizado por un perito de la lonja, se estableció el valor de las construcciones y edificaciones por un valor de \$1.699.022.186, valor que se llevó al ESFA contra utilidades acumuladas.

- **Gastos Diferidos – Per-operativos:** Se elimina el valor acumulado en la cuenta gastos pre operativos, originada por el montaje pre operativo de nuevas tiendas el cual ascendía a \$ 285.478.355,34, este ajuste se realiza por que dicho rubro no cumple con los criterios para ser reconocido como un activo bajo estándares internacionales, dicho valor se lleva contra la cuenta de utilidades acumuladas.

Con lo anterior se puede observar que en el proceso inicial de implementación de estándares internacionales la empresa solo realiza dos ajustes monetarios, siendo el más representativo el de cuenta de propiedad planta y equipo cuyo valor en libros comparado con el valor de mercado de dichos activos presentaba una diferencia significativa y con el ajuste realizado en el elaboración del ESFA permitió a la empresa incrementar el valor de sus activos.

Los estados financieros analizados y que son presentados en el siguiente apartado dejan de manifiesto que la mayor parte de los cambios introducidos en la entidad con la implementación de NIIF para PYMES, son más de forma en la presentación de los mismos, que cambios representativos en la información revelada por la entidad. En este sentido es importante resaltar cómo las pequeñas entidades terminan siendo condicionadas por los

estándares regulatorios impuestos los cuales exigen presentar y revelar una información igual para todas las entidades, dejando a un lado las necesidades particulares de información y los usuarios de la misma, a su vez este tipo de información privilegia a terceros externos a la empresa como los futuros inversores con lo cual los reportes financieros se estructuran como una realidad creada por cada entidad según lo que desea mostrar el exterior, de esta manera, la información, como expresión lingüística, constituye un discurso que crea la realidad (Foucault, 1897), con lo cual la información que se proporciona en los estados financieros, terminan atendiendo a unos objetivos genéricos, planteadas por las presiones regulativas de un mercado financierizado y no atendiendo a las necesidades y objetivos de la entidad.

BENMOGA & CIA. S.A.S.
NIT. 900.355.514-2
BALANCE GENERAL CLASIFICADO
A 31 DE DICIEMBRE DE 2015

ACTIVO	Nota	PASIVO	Nota
DISPONIBLE		PASIVO CORRIENTE	6
CAJA	290,855,564.70	1	200,698.60
BANCOS	286,865,955.07	1	629,003,452.00
DEUDORES	178,799,147.46	2	447,995,450.64
INVENTARIOS	375,782,649.54	3	21,138,932.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>1,132,303,316.77</u>		41,990,052.95
NO CORRIENTE			4,019,111.89
DEUDORES LARGO PLAZO	799,033,074.72	2	9,940,358.20
ACTIVOS FIJOS			15,054,134.00
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	501,743,212.93	4	151,249,619.78
OTROS ACTIVOS			92,191,940.00
INTANGIBLES	14,001,687.00	5	59,137,388.00
DIFERIDOS	248,419,713.00		<u>1,471,921,138.06</u>
TOTAL OTROS ACTIVOS	<u>262,421,400.00</u>		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1,563,197,687.65</u>		
		PASIVO LARGO PLAZO	7
TOTAL ACTIVO	<u>2,695,501,004.42</u>	OBLIGACIONES BANCARIAS	599,097,391.00
		ACREEDORES VARIOS	289,948,314.07
		TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	<u>889,045,705.07</u>
		TOTAL PASIVO	<u>2,360,966,843.13</u>
		PATRIMONIO	8
		CAPITAL	200,000,000.00
		RESERVA LEGAL	39,196,081.29
		UTILIDAD DEL EJERCICIO	95,338,080.00
		UTILIDADES ACUMULADAS	0.00
		TOTAL PATRIMONIO	<u>334,534,161.29</u>
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>2,695,501,004.42</u>

BENMOGA & CIA. S.A.S.
NIT. 900.355.514-2

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

INGRESOS		Nota
VENTA ROPA y ACCESORIOS	\$ 8,237,392,246.00	9
TOTAL INGRESOS	<u>\$ 8,237,392,246.00</u>	
MENOS COSTO DE VENTAS	\$ 5,146,529,647.00	10
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	<u>\$ 3,090,862,599.00</u>	
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 933,903,605.91	11
MENOS GASTOS DE VENTAS	\$ 1,817,403,102.82	12
UTILIDAD OPERACIONAL	<u>\$ 339,555,890.27</u>	
MENOS OTROS EGRESOS (gastos bancarios, comisiones tarjetas, e intereses)	\$ 282,042,593.89	13
MAS OTROS INGRESOS	\$ 121,463,783.62	14
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	<u>\$ 178,977,080.00</u>	
IMPUESTO DE RENTA	\$ 56,205,000.00	
IMPUESTO CREE	\$ 27,434,000.00	
UTILIDAD NETA	<u>\$ 95,338,080.00</u>	

BENMOGA & CIA. S.A.S.
NIT. 900.355.514-2
BALANCE GENERAL CLASIFICADO
A 31 DE DICIEMBRE DE 2016

ACTIVO	Nota	PASIVO	Nota
DISPONIBLE		PASIVO CORRIENTE	6
CAJA	399.637.288,00	OBLIGACIONES BANCARIAS	2.321.050,00
BANCOS	107.618.479,53	PROVEEDORES	289.000.061,00
DEUDORES	128.213.433,21	COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	395.201.693,64
INVENTARIOS	245.635.935,10	CUENTAS POR PAGAR A SOCIOS ACCIONI.	72390159
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>881.105.135,84</u>	DIVIDENDOS POR PAGAR	58.381.963,50
NO CORRIENTE		RETENCION EN LA FUENTE	43.044.962,39
DEUDORES LARGO PLAZO	651.088.688,25	IMPUESTO A LAS VENTAS RETENIDO	2.084.884,70
ACTIVOS FIJOS	4	RETENCIONES Y APORTES NOMINA	2.655.272,96
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	795.432.420,57	IMPUESTOS POR PAGAR	182.648.265,31
OTROS ACTIVOS	5	OBLIGACIONES LABORALES	78.456.252,00
INTANGIBLES	0,00	OTROS PASIVOS	49.636.802,00
DIFERIDOS	79.686.661,20	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>1.175.821.366,50</u>
TOTAL OTROS ACTIVOS	<u>79.686.661,20</u>	PASIVO LARGO PLAZO	7
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>1.526.207.770,02</u>	OBLIGACIONES BANCARIAS	677.827.998,00
		ACREDORES VARIOS	186.473.419,07
		TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	<u>864.301.417,07</u>
		TOTAL PASIVO	<u>2.040.122.783,57</u>
		PATRIMONIO	8
		CAPITAL	200.000.000,00
		RESERVA LEGAL	39.196.081,29
		UTILIDAD DEL EJERCICIO	127.994.041,34
		UTILIDADES ACUMULADAS	0,00
		TOTAL PATRIMONIO	<u>367.190.122,63</u>
TOTAL ACTIVO	<u>2.407.312.905,86</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>2.407.312.906,20</u>

BENMOGA & CIA. S.A.S.
NIT. 900.355.514-2

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016

INGRESOS	Nota
VENTA ROPA y ACCESORIOS	\$ 9.949.814.426,00
TOTAL INGRESOS	<u>\$ 9.949.814.426,00</u>
MENOS COSTO DE VENTAS	\$ 6.207.007.002,44
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	<u>\$ 3.742.807.423,56</u>
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 964.853.388,69
MENOS GASTOS DE VENTAS	\$ 2.576.789.871,75
UTILIDAD OPERACIONAL	<u>\$ 201.164.163,12</u>
MENOS OTROS EGRESOS (gastos bancarios, comisiones tarjetas, e intereses)	\$ 238.266.846,48
MAS OTROS INGRESOS	\$ 276.426.674,70
UTILIDAD EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	<u>\$ 239.323.991,34</u>
PROVISION IMPUESTO DE RENTA	\$ 81.860.257,00
PROVISION IMPUESTO CREE	\$ 29.469.693,00
UTILIDAD NETA	<u>\$ 127.994.041,34</u>



Benmoga & Cía. S.A.S.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

(Valores expresados en pesos colombianos)

ACTIVO	Notas	A 31 de diciembre de	
		2016	2017
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalentes de efectivo	4	507.255.767	625.030.155
Cuentas comerciales y otras cuentas por cobrar	5	76.719.524	227.965.000
Activos por impuestos corrientes	6	51.493.909	32.992.709
Inventarios	7	245.635.935	208.161.944
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 881.105.136	\$ 1.094.149.808
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Cuentas comerciales y otras cuentas por cobrar	5	651.088.689	372.896.598
Propiedades, planta y equipo	8	1.596.189.845	1.296.679.960
Otros activos	9	79.686.661	11.462.220
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		\$ 2.326.965.194	\$ 1.681.038.778
TOTAL ACTIVO		\$ 3.208.070.330	\$ 2.775.188.586
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Préstamos y financiaciones	10	2.321.050	1.295.174
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	11	686.857.028	506.814.546
Pasivos por impuestos corrientes	6	227.778.112	321.139.810
Pasivo por beneficios a empleados	12	78.456.252	91.569.282
Otros Pasivos	13	49.636.802	64.707.801
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 1.045.049.244	\$ 985.526.613
PASIVO NO CORRIENTE			
Préstamos y financiaciones	10	677.827.998	182.251.810
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	11	317.245.542	278.471.908
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		\$ 995.073.540	\$ 460.723.718
TOTAL PASIVO		\$ 2.040.122.783	\$ 1.446.250.331
PATRIMONIO			
Capital		200.000.000	200.000.000
Reservas		51.995.485	51.995.485
Utilidad acumulada		800.757.424	915.952.061
Utilidad del ejercicio		115.194.637	160.990.708
TOTAL PATRIMONIO		\$ 1.167.947.547	\$ 1.328.938.254
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO		\$ 3.208.070.330	\$ 2.775.188.586

Las notas son parte integral de los estados financieros



Benmoga & Cía. S.A.S.

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL Del 1o de enero al 31 de diciembre

(Valores expresados en pesos colombianos)

	Notas		
		2016	2017
Ingresos por ventas	13	9.949.814.426,0	10.023.547.249
Costo de Ventas	14	6.207.007.002,4	6.395.576.887
UTILIDAD BRUTA		\$ 3.742.807.424	\$ 3.627.970.362
Gastos de Administración	15	964.853.389	758.709.611
Gastos de Ventas	15	2.576.789.872	2.576.060.944
UTILIDAD OPERATIVA		\$ 201.164.163	\$ 293.199.807
Otros Ingresos	13	276.426.675	201.944.756
Otros Egresos	15	238.266.846	203.184.854
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO DE RENTA		\$ 239.323.991	\$ 291.959.708
IMPUESTO NETO DE RENTA		111.329.950	130.969.000
RESERVA OBLIGATORIA		12.799.404	
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$ 115.194.637	\$ 160.990.708

3.5 Revisión de Políticas Contables

Como parte final del estudio de caso, en el examen de la información financiera de la compañía, se revisó el manual de políticas contables, con el fin de determinar la aplicabilidad en términos prácticos de las políticas que ha diseñado la empresa bajo los estándares internacionales de información financiera. Las políticas específicas revisadas fueron: “Efectivo y equivalentes de efectivo”, “Cuentas por Cobrar”, “Inventarios”, “Propiedad planta y equipo” “Intangibles” e “Ingresos”.

Efectivo y equivalentes de efectivo: La política adoptada por la entidad se aplica en la mayor parte de su contenido, reconociendo en esta cuenta las partidas que representan el mayor grado de liquidez para la entidad, como lo es el dinero que posee en caja y bancos, y que se reconocen a costo histórico, según en valor recibido por concepto de ventas que es el principal medio de ingreso de efectivo que tiene la empresa. Por otra parte se encuentra que, aunque la entidad manifiesta en su política que: *“Se reconocerá como equivalentes al efectivo cuando se posean inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor”*, la entidad no maneja ninguna clase de inversiones a corto ni largo plazo y no planea hacerlo a futuro hasta el momento de este estudio, debido a que no es la naturaleza de su objeto social y los socios no tienen interés de generar inversiones en entidades o títulos externos a ella misma.

Para efectos de la presentación de estados financiero la cuenta se sigue manejando bajo los mismos criterios que se realizaba antes de la aplicación de los estándares internacionales y solo sufrió un cambio de forma en su nomenclatura que era “Disponible”, tal como se mencionó anteriormente.

Cuentas por cobrar: La entidad ha determinado que para la medición posterior de las cuentas por cobrar, *“se medirán al costo amortizado bajo el método del interés efectivo, cuando se constituya efectivamente una transacción financiera, es decir, cuando se financie al cliente más allá de los términos normales del crédito (mayor a 90 días), se descontará el valor de la cuenta por cobrar utilizando una tasa de interés efectiva, certificada por el Banco*

de la República”, no obstante dicha política no se pone en práctica debido a que la entidad maneja todas sus ventas al contado y no existe financiación para los clientes por lo cual la medición al costo amortizado no se requiere, de igual manera a los empleados no se les realiza créditos en efectivo, únicamente préstamos para compra de ropa en los establecimientos de la entidad, la cual es descontada el mes siguiente por nómina, razón por la cual para estas cuentas tampoco se aplica el deterioro.

De acuerdo a la revisión realizada el manejo de las cuentas por cobrar que posee la entidad, se sigue realizando de la misma manera tanto antes como después de la implementación de estándares internacionales, dejando entre ver que la política de cuentas comerciales se estableció por requerimiento normativo más no por el uso que la entidad hace de la misma.

Inventarios: La política de inventarios establece que *“la medición inicial de los inventarios será su costo de adquisición en el cual debe incluir los demás costos en que se haya incurrido y que sean necesarios para que se encuentren en condiciones óptimas para su uso final que será la venta y, la medición posterior será el menor entre el costo y el valor neto realizable, por lo cual la valoración de inventarios al final del año se debe realizar al menor valor entre el precio de mercado y el costo de adquisición”*. La política de inventarios se cumple, sin embargo según la información analizada, en el Estado se situación Financiera solo se ve reflejado el valor de los inventarios de los locales LEVIS y OFF CORSS los cuales son inventarios propios que adquiere la empresa y que están bajo su control y riesgo, mientras que los inventarios de las 10 marcas restantes se manejan bajo el concepto de mercancías en consignación de acuerdo a los contratos establecidos con las franquicias. Por esta razón si bien los inventarios físicos se encuentran en los locales y están disponibles para la venta, la entidad no reconoce estos inventarios como activos, debido a lo establecido en el concepto 1313 del 2014 emitido por el Concejo Técnico de la Contaduría *“En un contrato de consignación el consignatario recibe del consignador o comitente, un producto o mercancía en calidad de consignación para su venta o administración pero no puede considerarlo como activo dado que no controla los beneficios económicos principales que se espera obtener de ellos”*.

Se realizó la revisión de los contratos con las franquicias donde se corrobora que el mayor porcentaje de los beneficios económicos derivados de las ventas de las mercancías es obtenido por la franquicia y de igual manera el control y riesgo de las mercancías lo asume ésta, como en el caso de las mercancías de fin de temporada que no son vendidas, la cuales son devueltas a la franquicia y la entidad no debe asumir los riesgos de los productos no vendidos. Para los casos de pérdida, robo o siniestros que puedan afectar las mercancías según el contrato de franquicia la entidad debe adquirir una póliza que cubra estos eventos, sin embargo el beneficiario de las pólizas es la franquicia. Lo anterior sustenta que aunque la entidad posee las mercancías, el control y riesgo de las mismas lo posee la franquicia y es quien las reconoce en sus Estados Financieros como activo. De acuerdo a lo anterior la entidad sigue realizando el mismo tratamiento contable respecto al reconocimiento y medición de sus inventarios, tal como lo hacía antes de la implementación de estándares internacionales.

Frente al tema de mercancías dadas en consignación es importante resaltar que existen diversas posturas para su reconocimiento en el estado de situación financiera, puesto que mientras el Concejo Técnico de la Contaduría de acuerdo a lo estipulado en su concepto 1313 del 2014 tal como se mencionó anteriormente establece que dichas mercancías no se deben reconocer como un activo, otras entidades pueden establecer según sus políticas contables propias y de acuerdo a la definición de activo bajo estándares internacionales donde se menciona que: *“Un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos”*, las mercancías en consignación deberían reconocerse como un activo de la entidad que los recibe y los tiene bajo su “control” para la venta. Esta libertad de elección de política contable genera que dos empresas bajo sus mismas características puedan presentar información financiera diferente de acuerdo a lo que cada una considere que representa mejor su realidad económica, bajo este entendido es inevitable preguntarse, dónde queda el objetivo de comparabilidad de la información financiera que promulga de primera mano el ISB en su marco conceptual, si con la libertad de políticas contables se pueden presentar en una misma entidad, tantas realidades contables como sistemas y métodos de valoración existan.

La entidad analizada ha decidido dentro de sus políticas contables, no reconocer las mercancías dadas en consignación como parte de sus activos, debido a que dicha información

bajo su criterio incrementaría en un valor demasiado alto sus activos y no representaría la realidad de la entidad; esta decisión muestra que existe prudencia en el reconocimiento de los inventarios y así mismo existe prudencia en la valoración de inventarios cuando se afirma que estos se registran al menor valor entre el precio de mercado y el coste de adquisición.

Propiedad, Planta y Equipo: Para la entidad *“Las propiedades, planta y equipo se presentan al costo menos la depreciación acumulada y pérdidas acumuladas. Se consideran capitalizables, o parte del costo histórico de los activos, todos los costos directamente atribuibles a la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la Compañía”*. Los activos Propiedad, Planta y Equipo se reconocen según la política contable establecida y siguiendo las directrices formuladas en la sección 17 de las NIIF para Pymes, por lo cual el reconocimiento inicial se realiza al costo histórico más todos los costos directamente atribuibles, no obstante la entidad no tiene la posibilidad de capitalización de los costos financieros generados en la adquisición de dichos activos, los cuales para esta entidad así como para muchas Pymes la mayor parte de sus activos fijos se adquieren vía endeudamiento bancario, o con otros prestamistas, que es la fuente de financiación por excelencia para las micro empresas, no obstante debido a un tratamiento asimétrico presente en la norma entre las NIIF plena y las NIIF Pymes mientras que los costos financieros en la adquisición, construcción o desarrollo de activos de Propiedad, Planta y Equipo pueden ser reconocidos como mayor valor del activo, cuando este sea apto, en las empresas cotizadas (según la NIC 23, IASB, 2015b), la NIIF de Pymes no permite tal tratamiento. Tales desembolsos deberán ser tratados como gasto del periodo en las Pymes (Sección 25, NIIF de PYMES; IASB, 2016).

Este tratamiento diferencial, no permite a las PYMES diferir en el tiempo los efectos de esa financiación (por la vía de la depreciación), impactando en el corto plazo el resultado de estas empresas, para el caso de la entidad analizada, ha pagado en promedio los últimos tres años cien millones de pesos por costos de financieros para la adquisición de sus activos fijos, los cuales impactan fuertemente los beneficios económicos de la entidad al final del periodo.

En cuanto al método utilizado para la depreciación de las propiedades, planta y equipo la entidad ha definido en sus políticas, utilizar el método de línea recta, el cual se ha utilizado desde que inició operaciones la empresa y no sufrió modificaciones con la implementación de estándares internacionales; en cuanto a la vida útil la mayoría de los activos conservan los mismos años con los que se venía calculando la depreciación, solo sufrió cambios los activos de la cuenta “Construcciones y edificaciones” que paso de una vida útil de 10 a 50 años.

Intangibles: De acuerdo a lo establecido en sus políticas, la entidad considera como intangible aquel “*activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física... [y]...*, *reconocerá un activo intangible, si y sólo si cuando:*

- a) *Es probable que cualquier beneficio económico futuro asociado con la partida llegue o salga de la entidad;*
- b) *La partida tiene un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.*
- c) *El activo no es resultado del desembolso incurrido internamente en un elemento intangible.*

BENMOGA & CIA SAS, no reconocerá como activos intangibles, los formados por la misma entidad (plusvalías internas), tales como Good Will, Know How, marcas, patentes, etc., aunque estén registrados y valorados, ni se reconocerán como activos aquellas erogaciones de periodos anteriores”. De acuerdo a su política y a lo establecido en la sección 18 de NIIF para las Pymes, la entidad solo reconoce los activos intangibles adquiridos como lo son las licencias de programas informáticos y los derechos adquiridos por medio de los contratos de franquicia, sin embargo no puede reconocer como intangible su marca propia que ha sido formada (BLESSCARD) debido a que el estándar internacional no lo permite, lo que genera que exista otro tratamiento diferente con las NIIF plenas, lo cual conlleva que todos los desembolsos generados en la creación interna de intangibles deben ser reconocidos como gastos del periodo afectando el resultado, mientras que por su parte, en la NIC 38- Intangibles (IASB, 2015b), se permite a las empresas que siguen las NIIF plenas activen los desembolsos de la fase de desarrollo. De esta manera, según lo mencionado por Gómez (2016) “se proscriben las actividades de investigación y desarrollo en las PYMES, lanzándolas a la simple copia o a quedar relegadas frente a las grandes empresas, al obstaculizar las actividades de generación de conocimiento e innovación, por los efectos

financieros que implicaría emprender dichos procesos (llevar todos los costos como gasto, periodo a periodo)”.

Ingresos: Los hechos económicos son reconocidos por el sistema de causación o por acumulación observando las normas básicas de la prudencia, según este principio los ingresos y egresos se registran cuando se causan, independientemente de que se hayan cobrado o pagado en efectivo o su equivalente. Todas las ventas se realizan al por menor en los puntos de venta de la compañía con pago al contado, por lo cual los ingresos solo se reconocen en el momento de que se hace efectiva la venta entregando el producto al cliente final. La política se aplica en la realidad de conformidad con lo establecido.

Por otra parte la entidad maneja un tipo de venta de bonos que se denominan “Bonos Blesscard”, los cuales el cliente puede adquirir y recargar por el valor del efectivo que desee y con dicho bono realizar compras en cualquiera de los 15 puntos de venta, este tipo de ventas no se reconocen como ingreso debido a que hay ingreso de efectivo o equivalentes, pero no se realiza entrega de inventarios por lo cual se reconocen como pasivos hasta el momento en el cual se entreguen las mercancías. Cuando se realicen las entregas, se da de baja el pasivo total o gradualmente y se reconocerán los respectivos ingresos. La entidad ha establecido este manejo en sus políticas contable y se aplica de la misma manera en la práctica.

Respecto al costo relacionado con las ventas, la entidad ha establecido que: “*Se reconocerá el costo venta, en el momento que se realice efectiva una venta de los productos terminados*”, no obstante en la práctica el costo de ventas solo se reconoce al final de cada mes, debido a que su valor solo se conoce una vez el proveedor (franquicia) emite la factura de venta y por ser mercancías en consignación la franquicia solo realiza la venta efectiva de las mercancías a la entidad en el momento en que las mismas son vendidas al cliente final, una vez recibida la factura de las mercancías vendidas se procede a reconocer el costo de ventas.

La anterior revisión de las políticas contables de la entidad, contrastadas con su aplicación práctica, pone en evidencia que existen algunas diferencias entre las políticas implementadas por obligación siguiendo las directrices de las normas internacionales y las

prácticas contables llevadas a cabo en el proceso de preparación de la información financiera de la entidad; es así como para algunas partidas se han establecido políticas que no se utilizan como en el caso de “efectivo y equivalentes de efectivo” y “cuentas por pagar”, las cuales cuentan con una serie de criterios que no son practicables pues no comulgan con la naturaleza operativa de la entidad.

Así mismo encontramos que muchas políticas no dan respuesta a las necesidades de información de la entidad puesto que son una simplificación de las Niif plenas que generan una asimetría con las Niif Pymes y terminan significando inconsistencias entre la información de unas y otras entidades, como en el caso de “propiedad, planta y equipo” e “intangibles”, cuyo tratamiento bajo estándares internacionales favorece las entidades que manejan Niif plenas pero termina castigando los resultados de las Niif Pymes ante la imposibilidad de activar algunos de los egresos del periodo.

Finalmente encontramos que la libertad de política contable, junto con los diversos sistemas y métodos de valoración existentes, genera una diversidad de representaciones contables frente a un mismo hecho económico, —como lo evidenciado en el tratamiento contable de la partida de “inventarios”—, lo cual deja en evidencia que el principio de “comparabilidad” que promulga el IASB es inoperante en este tipo de entidades.

Todo lo anterior nos permite discernir como las Niif para Pyme se tornan impertinentes en empresas que no operan en mercados financieros sino que se fundamentan en actividades productivas y comerciales que requieren otro tipo de información que dé cuenta de su realidad económica.

4 CONCLUSIONES

- 1) La financiarización se consolida hoy como una nueva forma de gubernamentalidad o de gestión de la vida, que ha emergido como una variante del “poder”, entendido éste bajo la óptica Foucaultiana, como el conjunto de las prácticas desarrolladas con el objetivo de gobernar a los otros, y que se ha manifestado de diferentes formas a lo largo de la historia, pasando por el poder soberano que prohíbe y sanciona; el poder disciplinario que disciplina y vigila; el biopoder que busca intervenir la vida de las masas y por último la gubernamentalidad que se desarrolla como una nueva forma de gobierno basada en la gestión de la vida, la cual gira en torno a los flujos productivos y más precisamente en función de un capitalismo financiarizado surgido a la luz de la transformación del modelo de acumulación basado en la producción capitalista, que después de pasar por una fase artesanal e industrial, ha entrado en una fase de reproducción del capital en la cual la exacerbación de las finanzas ha llevado a la pérdida de preeminencia de la economía de intercambio y de la producción.
- 2) Los grandes cambios suscitados en la economía global, y el ascenso al poder de las finanzas de mercado, han modificado de manera sustancial las relaciones de poder a nivel mundial, generando un desplazamiento de la hegemonía de los Estados Nación y más concretamente un reordenamiento de la función reguladora del Estado en manos de una serie de organismos supranacionales que se han otorgado el poder para emitir normas y regular el mercado, en este contexto la NAFI (nueva Arquitectura Financiera Internacional) se consolida como el agente por excelencia para emitir normas de carácter financiero a nivel internacional —función que otrora ostentaban los Estados Nación— y que promulgan normas las cuales privilegian los intereses de ciertos actores de los mercados financieros, como es el caso de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

- 3) La contabilidad como instrumento de racionalidad del capital, no ha escapado de las transformaciones de los sistemas de producción y de los cambios en las relaciones de poder, es así como la contabilidad patrimonial que intervenía los hechos del pasado, sobre la base del costo histórico y que tenía como finalidad generar una veracidad económica para la toma de decisiones, ha sido desplazada —a raíz de los cambios suscitados en la orientación de una regulativa contable que responde exclusivamente a las leyes del mercado—, por una contabilidad con un carácter predictivo y de pronóstico, fundamentada en el criterio de utilidad de la información que se orienta principalmente a los inversionistas, desplazando las necesidades de otros usuarios de la información.
- 4) El estudio de caso permite evidenciar, —sin pretender generalizar— que la implementación de estándares internacionales de información financiera para Pymes (NIIF Pymes), es un proceso que implica sobrecostos financieros y mayor carga administrativa para las entidades; a su vez dichas normativas implantadas por el gobierno colombiano como obligatorias, cohercionan a las entidades a implementar políticas contables que se fundamentan en estándares creados para ser manejados por empresas que se desarrollan en mercados financieros y que no están en sintonía con los objetivos y necesidades de información que tienen las Pymes, las cuales buscan fortalecer su cadena productiva y comercial a mediano y largo plazo, por lo cual los estándares internacionales se hacen impertinentes para la emisión de información financiera de las pequeñas y medianas entidades.

BIBLIOGRAFÍA

Herrera Marchena, L. G., 2012. Aproximación al modelo de regulación contable IASB desde la propuesta de José Ignacio Jarne Jarne. *Contaduría Universidad de Antioquía*, Volumen 61, pp. 65-90.

Agamben, G., 2005. *Profanaciones*. 1ra ed. Buenos Aires: Adriana Hidalgo editora S.A.

Aglietta, M. & Rebérioux, A., 2009. *El capitalismo financiero a la deriva El debate sobre el gobierno de empresa*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Albarracín , D. & Gutiérrez, E., 2012. Financiarización, nuevos perímetros empresariales y retos sindicales. *Revista de Relaciones Laborales*, 30(2), pp. 355-378.

Barroso, M. d. I. O. & Castro, N. J., 2010. *Estado del bienestar y crisis económica: una revisión bibliográfica*.. Santiago de Compostela, Universidad de Santiago de Compostela.

Bauman, Z., 2005. *Amor líquido. Acerca de la fragilidad de los vínculos humanos*. Madrid, España: Fondo de cultura económica.

Beck, U., 1997. *¿Qué es la globalización? Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*. Barcelona: Paidós.

Borras P, F. & Perramón C, J., 2010. Nuevas fronteras de la contabilidad financiera. *Partida Doble*, Issue 221, pp. 10-18.

Burgos, G., 2000. El Banco Mundial y su análisis del derecho y el poder judicial. En: *La mano invisible del mercado. Derecho y economía*. Bogotá: Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos.

Bustelo, P., 2000. La construcción de una nueva arquitectura financiera internacional: progresos y propuestas. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, Issue 2.642, pp. 25-33.

Bustelo, P., 2005. LA NUEVA ARQUITECTURA FINANCIERA INTERNACIONAL. *Cuadernos de la Escuela Diplomática*, Issue 26, pp. 153-181.

Castells, M., 1999. Globalización, sociedad y política en la era de la información. *Revista Análisis Político*, Issue 37.

Castells, M., 2005. *La Sociedad Red*. España: Alianza.

Castro-Gómez, S., 2015. *Historia de la gubernamentalidad I*. Bogotá D.C.: Siglo del Hombre Editores.

CEDC, C. d. e. e. d. c., 2001. *Revisión académica sobre las normas de contabilidad generalmente aceptadas en Colombia*, Pontificia Universidad Javeriana: s.n.

Cortés, J. H. & Álvarez, H., 2018. La supra regulación contable y la financiarización económica. *Revisa En Contexto*, pp. 61-87.

Cortez Salcedo, R. A., 2010. La noción de gubernamentalidad en Foucault: reflexiones para la investigación educativa. En: Bogotá: Instituto para la Investigación Educativa y el Desarrollo Pedagógico.

De Giorgi, A., 2016. Hacia una economía post-fordista del castigo: la nueva penología como estrategia de control post-disciplinario. *Revista de Ciencias Sociales Delito y Sociedad*, pp. 45-71.

Deleuze, G., 1995. *Post-scriptum sobre las sociedades de control*. Valencia: Pre-textos.

Dominguez López, E., 2012. De Novo Orbis: Capitalismo Post-industrial. *Revista Temas*, Issue 71, pp. 117-125.

Dufourl, D.-R., 2009. Gobernanza Versus Gobierno. *Cuadernos de administración*, Issue 41, pp. 27-37.

Feudal , O. . E. & Linares, H. E., 2006. Diferentes escenarios y antecedentes de la evolución del pensamiento contable. *Publicación "Contabilidad y Auditoría"*, Issue 24.

Foucault, M., 1998. *Historia de la Sexualidad I. La Voluntad de Saber*. Madrid: Siglo veintiuno editores.

Foucault, M., 1999. *Nacimiento de la Medicina Social. En Estrategias de Poder*. Barcelona: Paidós.

Foucault, M., 2000. *Defender la sociedad. Trad. Horacio Pons.*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Foucault, M., 2001. El sujeto y el poder. En: *Michel Foucault: más allá del estructuralismo y la hermenéutica* . Buenos Aires: Nueva Visión, pp. 241-260.

Foucault, M., 2002. *Vigilar y castigar. Nacimiento de la prisión. Trad. Aurelio Garzón del Camino*. Madrid: Siglo XXI.

Foucault, M., 2006. *Seguridad, Territorio, Población*. Buenos Aires: Fondo de la Cultura Económica.

Foucault, M., 2007. *Los anormales*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica de Argentina.

Foucault, M., 2008. *El nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires: Fondo de la Cultura Económica.

Franco Ruiz, R., 2010. De la crisis del paradigma de utilidad a la emergencia del enfoque integral. *Revista Dictamen Libre*, Volumen 6, pp. 20-45.

Franco, R., 2008. De la contabilidad creativa a la contabilidad inventiva. *El Tiempo*.

Franco, R., 2012. Teoría del régimen internacional en contabilidad. *LUMINA*, pp. 8-29.

Franco, R., 2015. Dimensión heterotopológica de la regulación contable. Perspectivas críticas sobre gobierno corporativo y regulación. *Revista científica general José María Córdoba*, 13(16), pp. 173-199.

Fumagalli, A., 2010. *Bioeconomía y capitalismo cognitivo*. Madrid: Traficantes de Sueños.

Fumagalli, A., 2010. *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid: Traficantes de sueños.

Fumagalli, A. y otros, 2009. *La gran crisis de la economía global: Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos*. Madrid: Traficantes de sueños.

Gómez Villegas, M., 2004. Una evaluación del enfoque de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) desde la teoría de la contabilidad y el control. *INNOVAR*, Issue 24, pp. 112-131.

Gómez, M., 2016. Retos de la contabilidad para el contexto y la productividad. *Cuadernos de Administración*, Issue 25.

Hardt, M. & Negri, T., 2002. *Imperio*. Buenos Aires: Paidós.

Harvey, D., 1990.). *La condición de la posmodernidad Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires: Amorrortu editores.

Hernández Martínez, C. N., 2017. Capitalismo y gubernamentalidad neoliberal: el “empresario de sí mismo” como figura extrema de la subsunción. *Revista Kalagatos, Fortaleza*, 14(2), pp. 165-190.

Ianni, O., 1996. *Teorías de la globalización*. Mexico: Siglo XXI Editores.

IASB, 2010. *Marco conceptual para la información financiera*, s.l.: IFRS Foundation.

IFRS, 2010. *Online Access to the unaccompanied IFRSs*. s.l.:s.n.

Ilich, V., 1975. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Pekín: Ediciones en lenguas extranjeras.

Laclau, E., 1993. *Nuevas reflexiones sobre la revolución de nuestro tiempo*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Nueva Visión.

Lang, V. M., 2015. Regulación contable, armonización y normas internacionales de contabilidad ante la globalización.

Leal, R., 2013. Reseña El Nacimineto de la Biopolitica. *Revista de Derechos Humanos y Estudios Sociales*, V(9), pp. 195-200.

López, I. & Rodríguez, E., 2010. *Fin del ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Madrid: Traficantes de Sueños..

Martinez P, J. E. & Guarín S, Y. A., 2014. Aproximación a una cartografía conceptual de la biopolítica. *Revista Latinoamericana de Bioética*, 14(2), pp. 100-117.

Martínez, G. L., 2016. Del dispositivo panoptico al sinoptico: reconfiguración de las subjetividades contemporáneas.

McLuhan, M. & Powers, B. R., 1995. *La Aldea Global Transformaciones en la vida y los medios de comunicación mundiales en el siglo XXI*. Barcelona, España: Editorial Gedisa, S.A..

Mignolo, W., 1993. Colonial or Postcolonial Discourse: Cultural Critique or Academic Colonialism. *Latin American Research Review*, 28(3), pp. 120-134.

Minujín, A., 1992. En la rodada, en Cuesta abajo, los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina. *UNICEF*.

Montesinos Julve, V., 1974. *Contabilidad y decisión empresarial: una aproximación conceptual*. Valencia: Facultad CC.EE..

Moreno Galindo, A. D., 2015. Estado de bienestar keynesiano, ¿sosteniendo al capitalismo salvaje?.

Moreno, K. L., 2014. Aplicación del valor razonable y su efecto en el uso de prácticas de contabilidad creativa en Colombia. *Revista Contaduría Universidad de Antioquia*, pp. 69-84.

Muller, J., 2014. An accounting revolution? The financialisation of standard setting. *Critical Perspectives on Accounting*, pp. 539-557.

Ortiz Arellano, E., 2014. *Biopolítica Y Neoliberalismo: Biopoder Totalizante*, México: s.n.

Pardo López, S., 2017. Evaluación crítica de la pertinencia del valor razonable y el gobierno corporativo anglosajón para el control en las organizaciones en Colombia.

Pardo López, S. & Cortéz Peña, s.f. La contabilidad financiera como motor de la redefinición de la concepción de empresa. *Cuadernos de contabilidad*, pp. 1-21.

Parlamento Europeo, 2013. *Directiva Europea 2013/34/UE, Contabilidad de Pymes.*, s.l.: s.n.

Patarrollo Rengifo, S., 2012. Neoliberalismo y biopolítica: onto-tecnología de la autorregulación o la producción de sí. *Revista Observaciones Filosóficas*.

Ruíz Rodríguez, M. d. C., 2012. *la utilidad de la información contable: el papel de los intangibles*. s.l., s.n.

Sacchi, E., 2017. Neoliberalismo, empresa y cibernética. Aspectos tecnológicos de la gubernamentalidad de nuestro tiempo. (*Enclave Comahue*, Issue 22, pp. 15-31.

Safón, V., 2016. “¿Del fordismo al posfordismo? El advenimiento de los nuevos modelos de Organización Industrial”,. Vlencia, España, Universidad de Valencia.

Sassen, S., 1995. La ciudad global: una introducción al concepto y su historia. *Brown Journal of Worlds Affairs*, Volumen 11(2), pp. 27-43.

Sassen, S., 2003. Nueva geografía Política Un nuevo campo transfronterizo para actores públicos y privados.. En: *Marx vive: Dominación, crisis y resistencias en el nuevo orden capitalista*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, pp. 35-52.

Sassen, S., 2010. *Territorio, autoridad y derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*. Buenos Aires: Katz Editores.

Shleifer, A., 2000. *Inefficient Markets: an Introduction to Behavioral Finance*. University Press.

Sierra Caballero, F., 2016. Capitalismo financiero y estado nacional de excepción. El papel de la comunicación social en la acumulación por desposesión. En: *Capitalismo Financiero y Comunicación*. Quito: Ediciones CIESPAL.

Slater, D., 2008. Re-pensando la geopolítica del conocimiento:reto a las violaciones imperiales. *Tabula Rasa*, Volumen 8, pp. 335-358.

Sosa Mora, E., 2014. El auge del modelo del valor razonable en las normas. *Pensamiento Actual*, Issue 22, pp. 85-98.

Toscón Fernández, M. T., 1995. La Contabilidad como Disciplina Científica. *Revista Contaduría –Universidad de Antioquia*, p. 65–111.

Tua Pereda, J., 1991. *La investigación empírica en contabilidad. La hipótesis de los mercados eficientes*. Madrid: Instituto de contabilidad y auditoria de cuentas.

Zuccarino, M., 2012. Modelos estadounidense-fordista y japonés-toyotista: ¿Dos formas de organización productiva contrapuestas?. *Revista Historia Caribe* , VII(21), pp. 197-215.

