

**TENSIONES DE LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN EN EL MARCO
DEL CAPITALISMO COGNITIVO.**



JUAN IGNACIO OVIEDO PINO

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y

ADMINISTRATIVAS

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

POPAYÁN, COLOMBIA

2019

**TENSIONES DE LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN EN EL MARCO
DEL CAPITALISMO COGNITIVO.**

JUAN IGNACIO OVIEDO PINO

Tesis presentada como requisito parcial para optar al título de:

Magíster en Contabilidad y Finanzas

Director:

Ph.D. Guillermo León Martínez Pino

Profesor Departamento de Ciencias Contables

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES ECONÓMICAS Y

ADMINISTRATIVAS

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

POPAYÁN, COLOMBIA

2019

Agradecimientos

Agradezco de manera especial al profesor Guillermo León Martínez Pino, director del presente trabajo, quien desde otras perspectivas me ha permitido vislumbrar horizontes diferentes del deber ser contable.

Igualmente agradezco a los compañeros y docentes de la Maestría en Contabilidad y Finanzas de la Universidad del Cauca, quienes me han compartido sus conocimientos y experiencias para enriquecer el presente trabajo.

Dedicatoria

Esta tesis la dedico a los integrantes de mi núcleo familiar, quienes en silencio han apoyado y soportado mi ausencia durante largas horas de lectura y escritura.

Resumen.

La entrada en vigencia de una nueva etapa del capitalismo, que el postoperaismo italiano ha denominado capitalismo cognitivo, en el que tendencialmente el conocimiento se posiciona como hegemónico en la creación de valor empresarial, ha reconfigurado las relaciones productivas, las cuales se extienden más allá de la tradicional fábrica, colocando en tensión las prácticas de la contabilidad de gestión, toda vez que aún arrastran la materialidad y se circunscriben en los entes económicos desconociendo el ascenso de la inmaterialidad, como factor productivo y como característica de las nuevas mercancías, y la reconfiguración del valor a partir del signo fundamentado en la comunicación semiótica del marketing. El presente artículo pretende develar que existen nuevas formas y retos de entender la contabilidad de gestión y su necesidad de transdisciplinarse en su proceso gestor de valor.

Palabras Clave: Contabilidad de gestión, capitalismo cognitivo, crisis de valoración, producción inmaterial.

Tabla de contenido

INTRODUCCION.....	1
1. EL ASCENSO DE LA INMATERIALIDAD EN EL POSTFORDISMO	3
1.1 Producción material fordista y su agotamiento en el siglo XX	4
1.1.1 Estancamiento de las tasas de productividad del modelo fordista	7
1.1.2 Búsqueda de reivindicación del trabajador fordista	10
1.1.3 Altas tasas inflacionarias en la década de 1970.....	14
1.2 Búsqueda de nuevos paradigmas de producción y acumulación en los años 70.....	15
1.2.1 Flexibilidad en la producción	18
1.2.2 Flexibilidad en la acumulación.....	20
1.3 La inmaterialidad como factor de producción y como característica de las nuevas mercancías en el capitalismo cognitivo	24
1.3.1 La inmaterialidad como factor de producción en el capitalismo cognitivo.....	27
1.3.2 La inmaterialidad como característica de los mercados	29
2. RECONFIGURACIÓN DEL VALOR A PARTIR DEL SIGNO.....	32
2.1 Conceptualizando el valor económico.....	32
2.1.1 El fordismo como creador de valor económico.....	33
2.1.2 La escasez material y el valor económico.	36
2.1.3 Realización del valor en el mercado y en las finanzas	38
2.2 El valor en el capitalismo cognitivo	41
2.2.1 Tiempo social vs tiempo de trabajo.....	43
2.2.2 Escasez artificial y la privatización del saber social.....	45
2.3 El <i>marketing</i> creador de signos con valor	47
3. INAPLICABILIDAD DE LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN TRADICIONAL EN EL MARCO DEL CAPITALISMO COGNITIVO.....	50
3.1. La contabilidad financiera y la contabilidad de gestión tradicional	51
3.1.1 El contexto contemporáneo de la contabilidad de gestión	52
3.1.2 Los avances de la contabilidad de gestión hasta la década de 1980.....	54
3.2 La contabilidad de gestión a finales del siglo XX.....	55
3.2.1 Influencia de la financiarización en la contabilidad.	57
3.2.2. El actual carácter difuso de la contabilidad de gestión.....	60
3.3 El desenfoque de la contabilidad de gestión en el capitalismo cognitivo	65
3.3.1 Dificultades técnico/teóricas de la contabilidad de gestión tradicional en el contexto contemporáneo.....	69

3.3.2 Roles de la contabilidad de gestión	71
CONCLUSIONES.....	74
Referencias bibliográficas	75

Lista de gráficos

Gráfico 1: tasa de rentabilidad de las empresas privadas financieras y no financieras en EE.UU.: 1979–2010	40
Gráfico 2: participación de los beneficios financieros sobre los totales de las empresas en EE. UU.: 1948–2010	40
Gráfico 3: factores de producción en las eras de la contabilidad	66

La palabra globalización es una farsa. No hay globalización, sólo hay virtualización. Lo que está siendo efectivamente globalizado es el tiempo. Ahora todo sucede dentro de la perspectiva del tiempo real: de hoy en adelante estamos pensados para vivir en un sistema de tiempo único. Por primera vez la historia va a revelarse dentro de un sistema de tiempo único: el tiempo global. Hasta ahora la historia ha tenido lugar dentro de tiempos locales, estructuras locales, regiones y naciones. Pero ahora, en cierto modo, la globalización y la virtualización están inaugurando un tiempo universal que prefigura una nueva forma de tiranía.

Paul Virilo, 1995

TENSIONES DE LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN EN EL MARCO DEL CAPITALISMO COGNITIVO.

INTRODUCCION

La presente investigación tiene como intencionalidad develar la relación entre una de las ramas de la contabilidad que tiene como función principal facilitar el proceso de toma de decisiones por parte de los administradores mediante el suministro de información relevante para la planificación y control en la consecución de objetivos organizaciones (Escobar y Lobo, 2002), como es la contabilidad de gestión y las nuevas formas de producción y valoración que prevalecen en la etapa actual del capitalismo. La crisis que desde el último cuarto del siglo pasado sufre la contabilidad de gestión (Johnson y Kaplan, 1988) se ha abordado por distintos autores, coincidiendo que los modelos de gestión tradicionales no se corresponden con las nuevas dinámicas empresariales y, que desde el enfoque del capitalismo cognitivo, involucran nuevas formas de producción/acumulación inmaterial y agregación de valor a partir el poder semiótico del marketing fundamentado en el valor de signo, por lo que se hace necesario traspasar los marcos conceptuales tradicionales instalados aun en la era industrial frente a las nuevas reconfiguraciones del capitalismo que han fracturado por completo la teoría del valor y la representación de los hechos económicos y de generación de riqueza.

El trabajo coloca en tensión cómo el capitalismo contemporáneo, cuya valoración deviene cada vez más del conocimiento y menos de la materialidad, en la producción de plusvalor ha hecho entrar en crisis los parámetros con los cuales se abocaba el trabajo que hacía posible estatuir a la contabilidad de gestión como proveedora de información útil para la toma de decisiones empresariales.

La pertinencia de la investigación reside en la posibilidad de poder abordar una perspectiva transdisciplinaria, que incluya abordajes del contexto contemporáneo que impactan directa e indirectamente a la contabilidad en general y la contabilidad de gestión

en particular y que, desde el campo estrictamente disciplinario, ha sido difícil su tratamiento y aprehensión.

Como referente de investigación se pretende responder al siguiente interrogante: ¿qué tensiones se presentan en la incorporación de variables tales como el trabajo inmaterial y la producción/comunicación semiótica en la medición y generación de plusvalor en los modelos de contabilidad de gestión en el marco del capitalismo cognitivo?

La investigación es de naturaleza reflexiva. Bajo un enfoque exploratorio y descriptivo busca relacionar algunos hallazgos documentales que permiten ubicar el papel de la contabilidad de gestión en la actual etapa del capitalismo. Se desarrolla interpretando variables expuestas por los precursores del capitalismo cognitivo para posteriormente sistematizarlas el torno al papel que debe asumir la contabilidad de gestión.

1. EL ASCENSO DE LA INMATERIALIDAD EN EL POSTFORDISMO

“Los productos de alto contenido cognitivo son al capitalismo cognitivo lo que las producciones de alta intensidad de capital al capitalismo industrial–fordista”

Andrea Fumagalli

El objetivo del presente capítulo es reconocer las bases sobre las cuales se asienta el crecimiento y auge de la inmaterialidad como característica preeminente de las *nuevas mercancías*, así como factor de producción y acumulación capitalista.

En primer lugar se examinan las características del modelo de producción material en masa, después de haber superado la etapa manufacturera y el maquinismo, centrándose en su clímax con los estudios de Henry Ford en producción en serie y los aportes de Henry Fayol en administración científica del trabajo –paradigma de producción conocido de manera general como fordismo–, para posteriormente exponer su agotamiento, siendo necesario explorar tres de los factores que debilitaron esta etapa del capitalismo como son: el estancamiento en la productividad material, las crecientes demandas laborales por parte de los sindicatos y las altas tasa inflacionarias que se dieron a finales de la década del sesenta del siglo pasado.

En segundo lugar se explora el proceso de búsqueda de nuevos paradigmas de acumulación, con lo que se pretende exponer la forma cómo la reproducción ampliada del capital se vale de nuevas variables para asentarse paulatinamente en la vida más allá del tiempo social de trabajo *in situ*, para lo cual es necesario dilucidar la superposición de la flexibilidad: en la producción con la agregación de conocimiento, como cuota cada vez más preponderante, en capital variable, y en la acumulación como reacomodamiento para mantener una tasa alta de beneficios.

Finalmente, se identifica cómo la inmaterialidad, tanto como factor y como características de las nuevas mercancías, se instala tendencialmente en las nuevas formas

de producción y consumo. Esto es, por el lado de la producción un esfuerzo intelectual que supera el esfuerzo físico y por el lado de la realización la incorporación de lo cultural para potencializar lo material.

1.1 Producción material fordista y su agotamiento en el siglo XX

Desde un planteamiento narrativo, la primera mitad del siglo XX se caracterizó por la masiva producción tangible que, desde la introducción de las máquinas en las fábricas, producto de la II Revolución Industrial, los bienes materiales empezaron a inundar los mercados y los hogares. Sin duda alguna, el trabajo humano repetitivo, simple y monótono fue más productivo en tanto se combinó con la eficiencia y control de tiempos de máquinas programadas, debido a la constante y eficiente línea de producción semiautomática, fijando la atención en la curva de aprendizaje de los obreros la cual alcanza su máximo cuanto más simple es el trabajo. Es decir que su rol se especializó en apoyar actividades a partir de su descomposición en tareas sencillas y preestablecidas.

Como resultado de la eficiente producción en masa y la creciente demanda que proporcionaba el mercado ávido y virgen frente a este tipo de productos –diferenciados de sus limitados y antecesores artesanales–, los industriales de finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX se interesaron por adquirir bienes de capital y maquinaria pesada para asegurar la producción de piezas idénticas montadas sobre líneas de ensamble que les permitían proveer cantidades enormes de productos clones por hora para descontar las grandes inversiones. Para esta época, ratios como el rendimiento sobre la inversión¹ y las rotaciones se hicieron populares entre los administradores de las grandes fábricas, y rápidamente modelos tendientes a mejorarlos, apuntaron en mayor medida hacia la productividad dada por el incremento de producción lineal de fábricas monoproducto (Johnson & Kaplan, 1988).

¹ Según Johnson y Kaplan, el uso del ratio rendimiento sobre la inversión ROI «se extendió en 1920 al evolucionar la forma multidivisional de organización hacia corporaciones del tipo de la “Du Pont” y de la reorganizada “General Motors”. La corporación descentralizada multidivisional se desarrolló para lograr economías de alcance.» (1988, p. 27). Du Pont descompuso el ROI en dos medidas de eficiencia: el margen de ventas y la rotación de los activos.

Para entonces, los sistemas de producción industrial se basaron en tres elementos, *a*). El taylorismo² con la explotación laboral a partir de los estudios de tiempo y movimientos; *b*). El fordismo con la producción en masa; y *c*). El keynesianismo³ como política macroeconómica del estado de bienestar (Correa & González, s.f.).

De acuerdo con los planteamientos sobre la racionalidad del trabajo expuestos por Federick Taylor (1856–1918) en su obra denominada “La dirección científica de las empresas” se comienza a presentar una división de funciones del trabajo y se separa la planeación de su ejecución (Buitrago, 2013; Lipietz, 1997), con lo que consigue una mayor productividad por hora/hombre en los centros fabriles. Las nociones de Taylor se vieron soportadas en los rendimientos presentados por la banda transportadora que fue introducida en las cadenas de montaje por Henry Ford (1863–1947) y su vertiginosa evolución quedó demostrada en la industria automotriz, donde se produjo un incremento en la producción, “pasando de 34.528 autos fabricados en 1910 a 168.220 autos en 1912” (Neffa, 1992, citado en Jaua, 1997, p. 4).

La puesta en marcha del modelo de producción fordista contrajo una eficiente forma de mecanización de la producción que fue acompañada de las nuevas tendencias de consumo masivo de bienes durables por parte de los asalariados y nuevas normas de vida de los trabajadores de la urbe que garantizaron, durante la primera mitad del siglo pasado, su continuidad y su éxito. “Las organizaciones tayloristas/fordistas, que en principio

² Para Giordano y Montes «Lo que ha hecho el taylorismo es incorporar al proceso productivo una enorme cantidad de fuerza de trabajo desempleada convirtiéndola en operarios con escasa calificación, quienes desempeñarán durante toda su vida el mismo rol dentro de la división técnica del trabajo organizada en base a la producción en serie, realizando tareas cada vez más simples y repetitivas» (2012, p. 14). En esta misma línea Lipietz enuncia que el taylorismo trata «De expropiar a los colectivos obreros de habilidad y conocimiento, de ahora en adelante sistematizados por ingenieros y técnicos a, través de los métodos de la organización científica del trabajo. Un paso más y es la incorporación de ese saber sistematizado en el sistema automático de máquinas, dictando el modo operativo a obreros expropiados de la iniciativa» (s.f., p. 119).

³ John Maynard Keynes (1883-1946), a quien debe su nombre, propone que la demanda agregada (consumo, inversión, gastos del gobierno y exportaciones netas) es la que determina los niveles de producción y que el gobierno con políticas fiscales debe intervenir ante los desequilibrios ocasionados por los altibajos de confianza de los inversores productivos. Es decir, que el estado es el principal actor macroeconómico y bajo su responsabilidad se encuentra direccionar las políticas que directamente afectan las empresas, el nivel de producción y el consumo.

fueron una manera de organizar el trabajo en la fábrica, se convirtieron en un modo de regulación social” (Hirst y Zeitlin, 1991, citados en Buitrago, 2013, p. 2).

Sin embargo, tras el sometimiento a intensas jornadas y desfavorables condiciones laborales, la clase obrera inicia su reacomodo buscando su reconocimiento, acarreado consigo huelgas que amenazaban la productividad. Frente a este escenario y como respuesta a la naciente sublevación generada por el fordismo aparece la escuela económica conocida como Keynesianismo, la cual con su estado benefactor buscaba instaurar el pleno empleo e indirectamente estimular la demanda de los bienes producidos en masa. De esta manera «también buscaba eliminar la resistencia del trabajador a integrarse al proceso de racionalización del trabajo» (Jaua, 1997, p. 7), con lo que se estabilizó la producción sometida y homogenizada del obrero colectivo, así como la demanda continua y disciplinada de bienes auspiciada por el nuevo modelo de familia y sociedad. Al respecto Piñero (2004, p. 5) afirma que «el "casamiento" del fordismo con el keynesianismo adquiere especial suceso después de 1945 y constituye la base de un largo período de expansión que se mantuvo hasta 1973», periodo glorioso de los países avanzados en el que la producción en masa estuvo acompasada de la sociedad en masa. Al incentivar la demanda, se logra crear una norma social de consumo, basada en tres prototipos: el automóvil, la vivienda y los electrodomésticos, que logró su máxima expresión en la década de 1960 (Gutiérrez E. , 1990).

La tangibilidad como preponderante impuso la producción de bienes por encima de la prestación de servicios, que eran vistos como auxiliares de los primeros y no propiamente una categoría en sí. El trabajo material y repetitivo como fundamento de la extracción de valor en los procesos de producción y los principios de economías de escala acuñaron al hombre como extensión de la máquina. Así lo reconoce Marx (citado en Fazio 2017, p. 39), al argumentar que el obrero «reducido en lo espiritual y en lo corporal a la condición de máquina, (...) de hombre queda reducido a una actividad abstracta y un vientre». Esto conlleva a identificar que en este punto la capacidad cerebral e identidad del hombre –*know how*– ha sido disminuida, en tanto se dio un despojo de su categoría de artesanos para reducirlos a su nueva condición de obreros, así entonces:

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 (Fumagalli, 2010, p. 84).

Aunque el modelo fordista superó el *crack* de 1929 y se extendió hasta la segunda posguerra, entró en crisis para fines los años sesenta del siglo pasado, al enfrentarse principalmente al estancamiento y la desaceleración de las tasas de productividad, las exigencias sindicales de los trabajadores y la inflación desatada a finales de la dicha década (Gutiérrez E. , 1990), lo cual condujo a la emergencia de nuevas formas de acumulación capitalista.

1.1.1 Estancamiento de las tasas de productividad del modelo fordista

A partir de la década de 1960, con el alcance, la popularidad y perfeccionamiento de los sistemas de producción material –propios de una economía fordista–, a la par con el avance en los sistemas de información empresarial, favorecidos por la regulación en materia económica internacional impuesta por el tratado de Bretton Woods, se fomentó una drástica competencia que limitó la tasa de beneficios empresariales⁴ (Aglietta & Reberieux, 2009).

Esta *madurez industrial* al mismo tiempo condujo a una alineación indeseada de variables económicas en contra del aumento de la productividad y por ende del sostenimiento de la tasa de ganancias que conllevó al decaimiento el cual venía gestándose desde la posguerra (López & Rodríguez, 2010). Esta condición se comenzó a evidenciar cuando los sistemas de gestión técnico–empresarial al haber tenido un

⁴ Al respecto de los beneficios empresariales, Wallerstein (1988, p. 9) plantea: «la cantidad [que la empresa] puede producir con ganancia y el margen de ganancia al que puede aspirar están también restringidos por la capacidad de sus «competidores» de ofrecer el mismo artículo a precios de venta más bajos». Esto es evidente en economías de escala donde el precio es un factor diferenciador de los productos similares, no tanto así para mercancías extrañas con características únicas donde no existan referentes.

vertiginoso ascenso entraron en la fase de estancamiento, en cuanto su generalizada implementación condujo a la producción masiva en una carrera en búsqueda de mayor productividad que les permitiese a las compañías ofrecer los mismos productos a menores precios consecuencia de menores costos, y de esta forma obtener ventajas para contrarrestar la feroz competencia que el mismo modelo fordista–taylorista estaba ocasionando.

En el contexto del momento, los avances tecnológicos permitieron, en su medida, dedicar esfuerzos para optimizar los procesos fabriles al interior de las industrias, y la ingeniería industrial inicialmente referida a la manufactura favoreció los ciclos de producción, la regularización del trabajo obrero y control de procesos apropiando conceptos de diferentes disciplinas y articulándolos a las teorías organizacionales.

Después de la guerra, los analistas fijaron su atención en los problemas industriales de modelaje y en la solución de los complejos sistemas de optimización que existían en este medio. Se les unieron economistas matemáticos que estaban expandiendo su “Teoría de la Empresa” (...). Los grandes avances tanto en las computadoras digitales como en los algoritmos matemáticos, como el método simplex para solucionar enormes problemas lineales, llevaron a un florecimiento de la investigación de operaciones durante la década de 1950 (Johnson & Kaplan, 1988, p. 169)

El modelo fordista de producción marcó el camino «a seguir por el mundo no industrializado» (Jaua, 1997, p. 13) incluyendo sus conflictos y contradicciones tanto productivas como de política económica, es así que se empieza a restringir el acceso a materias primas, fuerza laboral, clientes y efectivo de inversión, variables propias del capitalismo industrial (Wallerstein, 1988). Además, se hace evidente el proteccionismo de las industrias nacionales y se implantan políticas de sustitución de importaciones.

Lo anterior, aunado a la crisis del primer *crack* petrolero⁵, a comienzos de la década de 1970, «agrava el descenso en la productividad debido que los productores no sabían cuánto y cómo producir» (Jaua, 1997, p. 15). El encarecimiento del petróleo y de otras

⁵ Restricción impuesta por la OPEP de no exportar petróleo a los países industrializados (Estados Unidos y sus aliados de Europa Occidental)

materias primas generó una tensión inflacionista en todos los países del mundo, estableciendo tasas de interés reales negativas (Fumagalli, 2010).

Según Piñero (2004), la participación industrial de Japón y Europa Occidental, regiones recuperadas en la postguerra con la aplicación del modelo fordista habían alcanzado niveles de productividad similares a los de Estados Unidos, haciendo que los costos unitarios de mano de obra descendieran, los mercados empezaron a saturarse y se estancó el crecimiento. En este escenario, la producción de estos pioneros industriales sufrió una desaceleración de rendimiento, en tanto todos ellos estaban aplicando similares mejoras lo cual llevo a que se aparejarán las ventajas competitivas del sector industrial.

La tendencia a la disminución de la introducción de mejoras productivas [y la aplicación de las ya existentes por parte de los industriales] hizo cada vez más difícil el logro de mayores rendimientos, al menos por medio de los instrumentos que tan buenos resultados habían reportado a lo largo del siglo XX: las economías de escala, la descomposición de tareas característica del taylorismo, etc. (López & Rodríguez, 2010, p. 33)

En este sentido, cuando se enmarca la economía de escala, se comienzan a circunscribir elementos de planeación, organización productiva, ejecución y control en lo netamente fabril, es aquí donde se acuña perfectamente a la economía como la ciencia de la escasez. Aún el principal diccionario de la lengua castellana la puntualiza, entre una de sus definiciones, como «la ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales mediante el empleo de bienes escasos» (2017). Como resultado de las dinámicas industriales, se fue afianzando la relación de la productividad asociada a la economía que, *a*) vincula los medios de producción y los bienes tangibles determinando la escasez de los mismos, *b*) limita o restringe las ganancias que se condicionan en los mercados inundados de productos similares producidos por sistemas homogéneos en distintas partes del mundo. Estos dos aspectos fueron desencadenando la búsqueda de nuevos productos e innovadoras formas de producirlos –diferenciadas de la producción en masa– y nuevas estrategias en pos de la acumulación de riqueza.

1.1.2 Búsqueda de reivindicación del trabajador fordista

Sumado a la crisis del capitalismo industrial, la clase trabajadora reaccionó ante la clásica explotación taylorista/fordista, modelo que radicalizó las cualidades técnicas de los operarios de procesos productivos complejos en tareas simples, previamente definidas y subdivididas, de tal manera que la capacidad subjetiva fuese subordinada y hasta descartada, surtiéndose el inicio de la «separación entre el trabajo manual y el intelectual» (Piñero, 2004, p. 3). La organización científica del trabajo se encargó de expropiar el conocimiento artesanal para implantarlo en el capital fijo industrial, requiriendo un obrero suplementario, por lo que el trabajo humano se convierte en simple, guiado y limitado en su reconocimiento. Esto como consecuencia de que el monopolio del saber que residía en el obrero –en la época prefordista– se presentara como un obstáculo (por no ser alcanzado) para la producción, por lo que Taylor lo substraerá para su incorporación en la división del trabajo y así despojar al artesano de su control, o como lo afirma Coriat (1991, p. 19), «el doblegar al obrero de oficio, liberar al proceso de trabajo del poder que este ejerce sobre él para instalar en su lugar la ley y la norma patronales, tal será la contribución histórica del taylorismo».

Como resultado, la actividad rutinaria del naciente obrero requería únicamente la técnica de su especificidad, que lo regula y ubica en el orden más bajo dentro de la jerarquía industrial, la cual se traslada al ámbito social donde unos son formados para dirigir y otros son adiestrados para obedecer. El taylorismo argumentó, con esta división social, que los intereses de los industriales con los de los obreros estaban alineados. Lo ideal para Taylor,

Era que todos buscaran la prosperidad, porque esta iba a beneficiar al conjunto. Tratar de que la mano de obra, contándola desde el punto de vista del contenido de trabajo de cada unidad de producto, fuera barata, debido al incremento de la productividad y a la intensificación; y los salarios elevados, porque cambiando el sistema de remuneración se iba a poder pagar según el rendimiento. Y esas dos cosas de alguna manera iban a estar en el origen de la prosperidad (Neffa 1998, p 22).

Asimismo, en búsqueda de mayor productividad, se situaron a los obreros en una cadena de montaje en ciclos para eliminar los tiempos muertos de producción, no obstante, en la práctica se ve limitado dicho propósito en tanto los ciclos contemplan

duraciones distintas por el ritmo de trabajo de cada obrero y la alineación del trabajo colectivo necesariamente se autorregula al ritmo del trabajador más lento (Aglietta M. , 1991), esto ocasionó una intensificación el trabajo físico con los consecuentes efectos tanto psicológicos como fisiológicos en los trabajadores.

Otros intentos por aumentar la productividad de los trabajadores incluyeron bonificaciones con el fin de intensificar sus tareas, sin embargo, esto desencadenaría, a largo plazo, la lucha obrera y las huelgas contra el modelo de producción alienante. Los gobiernos nacionales con el *welfare*⁶ rápidamente mediarían para neutralizar los movimientos obreros y así garantizar un incremento general de salarios, de esta manera, inclusive, equilibraría la producción con la demanda.

Desde esta perspectiva, el estado de bienestar estableció como generalidades, un salario a largo plazo atado al costo de vida que permitieron un consumo constante, prestaciones y seguridad social para mantener la vinculación y eficiencia del trabajador dentro de la dinámica productiva y la asistencia social de desempleados para preservar las reservas de mano de obra (Negri, 1985, citado en Jaua, 1997). La previsión de estas políticas fue posible ante un clima económico estable, de tal manera que la producción y reproducción del modelo capitalista se mantuviese hasta tanto se alinearan variables específicas que subvirtieran el orden económico impuesto por el fordismo.

El sindicalismo como institución mediadora de los trabajadores colectivizados garantizó por un lado el pacto de la continuidad de la producción al disfrazar una relación opuesta y en desventaja como una negociación entre iguales, y por otro lado mejores condiciones y ambiente laboral para mantener su eficiencia e ininterrupción. Esto es, que, a nivel técnico, «los sindicatos velan porque “sus gentes” hagan lo mejor en el taller o en la oficina» (Lipietz, 1997, p. 16). Empero, los sindicatos, que habían sido burocratizados por muchos años ceden ante las presiones del movimiento obrero «retomando la militancia industrial e incorporando a los trabajadores del Estado». (Farfan, 1988, citado

⁶ El *Welfare State* o Estado benefactor se refiere a las políticas gubernamentales de asistencia social que se dieron en la primera mitad del siglo XX y que incluían a todos los habitantes, sin distinguir entre trabajadores y no trabajadores.

en Jaua, 1997, p. 17) acrecentando su fuerza y reduciendo una parte de las ganancias de los industriales, los cuales no se veían recompensados por iniciativas de mejoramiento de la productividad coactada por la rigidez del sistema fordista limitado en el encerramiento de la fábrica.

Al entendimiento de Fumagalli, en el fordismo hay una clara distinción entre tiempo dedicado al trabajo de fábrica, el cual es intenso y riguroso, y el tiempo social donde el accionar del capital no penetra de manera directa, por lo que:

En este sistema de creencias, (...) 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 (2010, p. 68).

Los movimientos obreros que se levantarán contra la mecanización laboral fundaron las bases para la mutación de un *operario masa* hacia un *operario social* –ya no inmediato–, de tal manera que la subjetividad y autonomía del trabajador se impusieran en su jornal. No obstante, esto no implica sublevación del trabajador «al *ghetto* del mercado mundial» (Hard & Negri, 2000, p. 224), más aún, facilita su total inmersión en la producción (Lazzarato & Negri, 2001). Los movimientos obreros reclamaron adicionalmente, la realización de los asalariados como seres sociales vinculados a la producción. La exigencia de un cambio de modelo era radical, en cuanto se reclamaba flexibilidad que le permitiera al trabajador ser polivalente. En esta línea, surge el toyotismo⁷ japonés, como un primer y extendido sistema de producción con el que «parece desaparecer el trabajo repetitivo, ultra simple, desmotivante y embrutecedor» (Goutnet, 1991, citado en Antunes, 2001, p. 40). He aquí un primer viraje hacia el postaylorismo que no deja de ser un reacomodamiento en el que se vincula nuevamente la capacidad creativa del trabajador dentro de la ejecución de sus actividades y una

⁷ Aunque el Sistema Toyota de Producción fue desarrollado en Japón por ingenieros de Toyota durante años los cincuenta del siglo pasado, tomó relevancia mundial dos décadas después. Su filosofía se basa en la eliminación de desperdicios, el justo a tiempo y el mejoramiento continuo. Vercellone (2013, s. p.) considera el toyotismo como «un híbrido entre la división técnica y la división cognitiva del trabajo en las postrimerías del modelo taylorista o neo taylorista».

continua retroalimentación que le permite al capital seguir cumpliendo su propósito. Con este nuevo enfoque se integran renovados y jóvenes trabajadores, de los cuales se espera que cumplan con sus actividades permitiéndoles desarrollar sus capacidades intelectuales y se dinamice la producción disfrazada con el reconocimiento, así estos,

Reivindican un mayor grado de autonomía y de responsabilidad para realizar las tareas y evaluarlas. Por otra parte, ellos valoran más que sus predecesores las posibilidades de comunicarse horizontalmente entre sí a partir de sus puestos de trabajo y de participar de manera activa en la gestión, involucrándose en la vida de la empresa por medio del acceso a la información y la elaboración de propuestas (Neffa, 1999, p. 48).

En esta transición, se inicia el desmonte del estado de bienestar que se había establecido como paliativo en el tiempo social contra el tiempo fabril. Este deja de ser necesario con el paulatino reemplazo del trabajo material por trabajo intelectual. En otras palabras, el estado de bienestar reconocía el trabajo alienador del fordismo, y si se establecía un nuevo modelo de producción resultaba, en entre otras razones, innecesario y anti rentable continuar con esta carga.

Con el agotamiento del fordismo, los capitales buscaran reacomodarse, es más probable que el capitalismo se adapte y que su reestructuración se deba a la alteración de factores sociales a que, sin necesidad alguna, adopte nuevas estrategias acumuladoras. Por tal motivo,

A medida que la autonomía operaria iba ganando terreno, en el transcurso de los años setenta los espacios de autonomía conquistados hasta entonces por las luchas obreras y sociales se detendrán debido a la recuperación de la iniciativa capitalista que dará comienzo a una fase de reestructuración (caracterizada por el avance de los trabajos terciarizados y precarizados, al mismo tiempo que por las primeras olas de desempleos masivos), en la cual, el modo de producción fordista llegara a su fin y se comenzara a hablar, por el momento, de post-fordismo, fenómeno que para Lazzarato y Negri acarreará principalmente una consecuencia: el rol hegemónico que irá tomando el trabajo inmaterial, con su modelo característico de trabajador: el operario social (Giordano & Montes, 2012, p. 14).

La tendencia hacia el trabajo inmaterial, que se asocia con el intelecto, vincula nuevamente el saber dentro del hacer, que actúa y se traslada más allá de la jornada

laboral, tal cual facultad humana genérica, empezándose a desvanecer la frontera entre tiempo de trabajo y no trabajo,

Consecuente con el terreno allanado y el reconocimiento del trabajo inmaterial se empieza a desplazar la materialidad para que actúe como soporte del contenido proporcionado por el trabajo inmaterial y se hace imperante la adopción de nuevas formas de relaciones laborales y comunicacionales, y la reestructuración de las grandes fábricas con el desmonte gradual de sus activos *pesados*, dejando atrás la producción masiva, eficiente, estandarizada y ampliamente difundida que, contra todo pronóstico, indirectamente y relacionada con otras variables económicas, condujo al incremento de precios.

1.1.3 Altas tasas inflacionarias en la década de 1970

Ante el emparejamiento de la competitividad norteamericana con otras economías y con las facultades que el tratado de Bretton Woods le había otorgado a los EE.UU., se amplió la masa monetaria circulante. Esto es, que EE.UU. único líder económico, al sentirse amenazado por los capitales de Europa y Japón, emite dólares muy por encima de las reservas que lo respaldaban, estos a su vez inundan el mercado mundial debido a su impuesta utilización en las transacciones internacionales, desencadenando una crisis inflacionaria que inicia en EE.UU. y que posteriormente contagiaría al resto del mundo.

La confianza en el dólar empieza a ser cuestionada como moneda de intercambio mundial, sin embargo, continuó usándose de manera exclusiva en las operaciones de compra/venta de petróleo. Al no ser dependientes de las exportaciones de Medio Oriente, EE.UU. promovió y bendijo la operación de frenar las exportaciones a la Europa Capitalista y a los mismos EE.UU., maniobra que fue presentada como rechazo por parte de los Saudíes a las agresiones Israelís contra Egipto y Siria en la guerra de Yom Kipur (Giribets, 2009). Con esto el precio del petróleo incrementó su valor, mientras se demandaba a nivel mundial más dólares.

El alza de los precios del principal combustible y de sus derivados contribuyó en la crisis inflacionaria que aumentaría los costos de los productos fabricados y como cualquier otra crisis del capitalismo, sus factores son internos –endógenos– que afectan

la demanda y que participan dentro de los denominados ciclos de la economía de mercado, ocasionando por un lado desinversiones productivas y por otro, gracias a la emergencia las tecnologías digitales de la información y la comunicación, la desconcentración de las mismas desplazándose hacia países donde los costos por salarios y la flexibilidad laboral fuesen ventajosas.

1.2 Búsqueda de nuevos paradigmas de producción y acumulación en los años 70

Con la caída del tratado de Bretton Woods en 1971 se desmonta la materialidad impuesta por el patrón oro como anclaje de las divisas, lo que a su vez contenía y controlaba el sistema monetario internacional. La desregulación que era necesaria para ampliar los mercados chocaba con el proteccionismo estatal, por lo 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 (Fumagalli, 2010, p. 47).

Durante esta década, toda una serie de crisis en los países occidentales «marcan el final de una era» (Archel & Gómez, 2014, p. 104) y el comienzo de otra; la desmaterialización⁸ económica y los mercados financieros como fundamento de la financiación en la nueva forma evolucionada del proceso de acumulación (Fumagalli, 2010), donde sucumben los límites económicos basados en la escasez material para dar lugar a la inmaterialidad; «se produce la quiebra definitiva del engranaje fordista» (Medialdea & Sanabria, 2013, p. 199). Esta crisis generalizada allana el terreno en búsqueda de alternativas que promovieran ventajas competitivas tendientes a regresar a las altas tasas de ganancia obtenidas en la posguerra, estableciéndose un nuevo estadio

⁸ Según Infante, la desmaterialización es entendida por muchos autores como una “caída en la intensidad material o energética de una economía, lo que dicho de otra forma implica que el crecimiento económico sea superior al crecimiento del consumo de recursos» (2014, p. 61)

conocido, de manera general, como posfordismo o neofordismo⁹, el cual caracteriza, la nueva sociedad en la que se establece, es así como las formas de producción industrial asemejadas a la triada *disciplina–vigilancia–castigo* propias de una sociedad disciplinada y fordista trascienden hacia el *control–monitoreo–regulación* como funcionamiento sistemáticos de la nueva sociedad de control (Rios, 2010); la primera de ellas, donde el encierro, los moldes y la fábrica concentran la producción rígida y duradera es superada por la segunda donde el espacio liso, las redes y la empresa conquista mercados con productos cada vez más transformados y menos especializados (Deleuze, 2005).

Según Lipietz (1997), la crisis y salida del fordismo, por el lado de la oferta, se explica por dos doctrinas: *a)* externa a la empresa que supone el paso de una relación salarial de rigidez a una de flexibilidad. *b)* interna a la empresa que admite la evolución de un control prescrito hacia una autonomía encaminada en pro del mejoramiento de la calidad y productividad flexible a partir del conocimiento. Como se puede apreciar, la flexibilidad es la nueva variable introducida en los nuevos modos de producción para lo cual se requiere de un conocimiento en permanente evolución, ya no fijo en las máquinas, el cuál reside en los trabajadores. En esta línea Castells reconoce la importancia de generación del conocimiento por encima de la extracción de energía, Así entonces,

En el modo de producción industrial, la principal fuente de productividad es la introducción de nuevas fuentes de energía y la capacidad de descentralizar su uso durante la producción y los procesos de circulación. En el nuevo modo de desarrollo informacional, la fuente de la productividad estriba en la tecnología de la generación del conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos (Castells, 2000, p. 41).

⁹ Existe un debate abierto con el advenimiento de un nuevo paradigma de producción el cual es disputado por los prefijos “post” y “neo”, según Safón (1997, p. 315) «para el caso de una solución neofordista, de un desarrollo de la producción en masa hacia la diferenciación de productos, gracias a la incorporación de la automatización flexible, pero sobre las bases de las mismas pautas de regulación definidas en la era fordista, o sobre una combinación de estas. Y para el caso de una solución postfordista, estaríamos hablando de una definitiva afirmación de la especialización flexible, de una afirmación de los distritos industriales, y en definitiva, de una afirmación de la cooperación entre empresas de pequeña y mediana dimensión, superando el paradigma fordista en su propia esencia: el tamaño, la estandarización, la especialización y las series largas».

Con lo anterior no se pretende afirmar el fin de la producción material, sino la incorporación de nuevas variables con mayor relevancia en su producción y consumo derivadas del trabajo inmaterial¹⁰, entre otras, el conocimiento y su capacidad generadora de valor, pero ya no un conocimiento incorporado en el capital fijo, sino la capacidad de su explotación continua en busca del mismo objetivo capitalista. «Hoy podemos decir que de un contexto de producción de dinero por medio de mercancías (D–M–D) hemos pasado a un contexto de producción de dinero por medio de conocimiento (knowledge: D–M(K)–D)`» (Fumagalli, 2010, p. 88), dicha explotación trasciende fuera de la fábrica y de los jornales, para insertarse en las relaciones de tipo social.

Lo que aparece ahora incorporado a los circuitos de producción es la propia esfera de la vida: no sólo los conocimientos –y la información– sino elementos relacionales, afectivos, comunicativos, subjetivos que antes parecían excluidos del ámbito de la producción propiamente dicho (López & Rodríguez, 2010, p. 69).

Por lo tanto, la naciente economía requiere de una novedosa pero continua forma de acumulación y la rigidez del modelo fordista impide su realización, por lo que la flexibilidad facilitada por los desarrollos tecnológicos e informacionales permite dar respuesta ante estos cambios estructurales del capitalismo. En primera instancia hay una mutación de la producción estándar y en serie hacia «unidades de producción fáciles de programar que pueden ser sensibles a las variaciones del mercado [flexibilidad de producto] y a los cambios de los insumos tecnológicos [flexibilidad del proceso]» (Castells, 2000, p. 217), en segunda instancia, una liberación de los mercados financieros con flujos monetarios sin fronteras.

¹⁰ Hoy en día el trabajo inmaterial se relaciona con: redes de cooperación cada vez más complejas, mayor capacidad del obrero en la toma de decisiones, control y gestión de información, producción flexible y modular, articulación entre la inmaterialidad y la materialidad, prestación de servicios y de acceso, informatización de actividades, tercerización, entre otras, lo que necesariamente involucra una mayor intelectualidad en, cada vez más únicos y poco repetitivos, procesos.

1.2.1 Flexibilidad en la producción

Con el agotamiento del fordismo, la producción estandarizada y segura de las empresas rígidas cede el paso a la producción personalizada e incierta de la empresa flexible. Las actividades de servicios se expanden para hacer más rentable la producción (López, 2018) y se consensua del ingreso a una era posfordista, en la que hay orientación a apartarse de los productos estandarizados y a producir infinidad variedad de artículos (Sassatelli, 2012). Las variables que se relacionan a partir del agotamiento del capitalismo industrial viabilizan un proceso transicional desde un segundo paradigma económico,

En el cual la industria y la fabricación de bienes durables ocuparon la posición de privilegio, (hacia) un tercero y actual paradigma en el cual la provisión de servicios y la manipulación de la información están en el centro de la producción económica. (...). Podemos denominar al pasaje desde el segundo al tercer paradigma, desde la dominación de la industria a la de los servicios y la información, un proceso de posmodernización económica, o mejor aún, de informatización (Hard & Negri, 2000, p. 245).

La demanda que había sido relativamente estable durante la primera mitad del siglo XX y que se basaba en la idea de progreso generalizado, mediante la satisfacción de necesidades materiales con bienes durables, empieza a desmontarse. El tiempo, el espacio, la materia y la causalidad como nociones fundamentales de la modernidad¹¹ y sus principios tales como la uniformización, la especialización, la sincronización, la maximización, la centralización y la concentración (Daros, 2015) sucumben ante la incredulidad de los metarrelatos en la condición postmoderna (Lyotard, 1987). El goce de vida impuesto a partir de una generalizada homogenización de deseos ya no era satisfecho. Así como «El deseo de vivir, antes orientado hacia la vida futura y extraterrena, estaba unido [en la modernidad] al presente y a la productividad» (Daros, 2015, p. 23), en la postmodernidad las nuevas formas de relacionarse, «intermediadas muchas veces por los factores posindustriales» (Ibid, p. 35) se caracterizan por el

¹¹ Lo modernidad es entendida como el comportamiento del hombre frente a la reproducción de su vida fundamentada en la confianza para modificar la naturaleza a partir de su entendimiento científico. La modernidad busca homogenizar universalmente la sociedad.

individualismo y la personalización del consumo que se contraponen a la producción regularizada.

La empresa consecuente con esto comienza a requerir y moldear un nuevo tipo organización y de trabajadores; la flexibilidad como antítesis del fordismo. «En este nuevo paradigma, el trabajador no se especializa en la fabricación de una sola parte de un producto, sino que debe tener la capacidad de ser polivalente y multifuncional» (Buitrago, 2013, p. 3), que satisfaga las demandas ya no de un mercado abstracto sino de clientes concretos y que garantice ganancias al empresario aparejado con la renovada corriente capitalista. Los grandes capitales rápidamente se asocian con los requerimientos del mercado y alinean sus intereses con las demandas de los trabajadores los cuales, desde décadas, buscaban su reivindicación y reconocimiento.

La articulación de estas nuevas variables con el nuevo régimen de acumulación es posible gracias al ascenso del trabajo y producción inmaterial que en concordancia con las características de una economía informacional requiere de unos medios flexibles y adaptables conforme la rapidez con que cambian los fines. Esto es posible con la integración y articulación de redes empresariales descentralizadas con la «organización en torno al proceso, no a la tarea; jerarquía plana; gestión en equipo; medida de los resultados por la satisfacción del cliente; recompensas basadas en los resultados del equipo; maximización de los contactos con los proveedores y clientes; información, formación y reciclaje de los empleados en todos los niveles» (Castells, 2000, p. 227). La reorganización del trabajo demanda agentes que exploten capacidades subjetivas por encima de la obediencia y sujeción preestablecida, por lo que,

En la gran empresa reestructurada, el trabajo del operario es un trabajo que implica siempre más, en diversos niveles, capacidad de escoger entre diversas alternativas, responsabilidad de ciertas decisiones. El concepto de interfase, usado por los sociólogos de la comunicación, da cuenta de esta actividad del operario, indicando que el operario de manera subjetiva pasa a convertirse en un gestor de información (Lazzarato & Negri, 2001, p. 11).

Tal vez lo planteado anteriormente condujo a la UNESCO (2005) a denominar esta era organizacional como *sociedad de la información*, con reduccionismos que se limitan

a la producción de la información. Mas allá, la nueva organización del trabajo conjuga el conocimiento con todas las actividades humanas.

El conocimiento como actor principal en el proceso de creación de valor y la creciente competencia y saturación de los mercados no financieros con sus consecuentes riesgos provocan un desmonte gradual del apalancamiento operativo en las fábricas, se favorece la tercerización y la deslocalización de la producción, emerge la economía de los servicios y se estrecha el contacto empresa-cliente. La producción guiada por la aleatoriedad del mercado y de las modas cambiantes requieren de estrategias de mercadotecnia y gestión empresarial para acoplarse en la continua renovación e innovación. Se hace necesario la introducción de pequeñas empresas y su agrupación, ya no jerarquizada, sino integradas horizontalmente dentro de un mercado informatizado que les permitan formar redes de colaboración (Castells, 2000) con capacidad de respuesta ante la fragmentación de la demanda (Safón, 1997).

1.2.2 Flexibilidad en la acumulación

Según Fumagalli, la acumulación se debe entender como «la persecución de un beneficio, que puede asumir dos formas, la monetaria o bien la propiedad de nuevos medios de producción» (2010, p. 83). En el paradigma fordista-taylorista la fábrica se acentúa como agente económico encargado de la acumulación y la producción material es el medio o instrumento encargado de conseguir el beneficio. Su paulatino agotamiento se hace visible desde el momento en que la superproducción de mercancías genera exceso de beneficios que, debido a la saturación, no encuentran posibilidades de reinversión. Esto desencadena la búsqueda de nuevos agentes y medios de acumulación que se aparten de la clásica apropiación de bienes de capital industrial. La respuesta: en primer lugar, los mercados financieros desestimando las mercancías como intermediadores (D-D) y segundo lugar, atributos cognoscitivos, culturales e informacionales como principal característica de las nuevas mercancías (D-Knowledge-D).

En el primero de ellos,

Surgen elementos que propiciarán el ascenso del capital financiero. En primer lugar, el deterioro de la rentabilidad obtenida en la actividad productiva estimula la búsqueda de negocios alternativos, que impulsa la expansión del ámbito financiero. Dicha búsqueda también es alimentada por la liquidez puesta en circulación por los países petroleros, cuyos ingresos se disparan al compás de las subidas en el precio del crudo. (Medialdea & Sanabria, 2013, p. 199)

Y con la liberación y desregulación de los mercados internacionales, se abre un abanico de posibilidades que aunado a los desarrollos comunicacionales e informacionales facilita la reestructuración del capitalismo mundial, marcado por la hegemonía del capital financiero, políticas neoliberales y reestructuración de la producción. La caída del patrón oro desencadenó la financiarización¹² de la economía como atajo en el proceso de acumulación de capital financiero.

En el segundo, condicionado a generar similares tasas de ganancias del primero tal como es reconocido por Alves: «En la medida en que la forma mercancía se encuentra “obstaculizada” por la crisis de superproducción crónica, se busca la realización del valor en detrimento de la creación de valor de uso como soporte de los valores de cambio. Es decir, se impone con vigor la fórmula $D-D'$, menospreciando el término intermedio M » (2012, p. 25), el incremento de valor deviene de innovación para crear y satisfacer necesidades otrora impensadas o superfluas.

En los dos escenarios, la estrategia neoliberal adopta medidas secuenciales que involucran austeridad salarial, flexibilidad laboral y libre funcionamiento de los mercados (Neffa, 1999). El aumento de la productividad incrementará únicamente la tasa de acumulación. El trabajo, como cualquier mercancía, queda a merced de la oferta y de la demanda y los capitales se movilizarán donde las condiciones le sean favorables. Con lo anterior, la ofensiva del capital dentro de su reestructuración tuvo dos frentes:

¹² Definido como el «Ascenso de la importancia del capital financiero dentro del funcionamiento económico» (Medialdea & Sanabria, 2013, p. 195)

- a) El toyotismo con la producción ajustada, la *autonomación* (automatización con toque humano), la flexibilidad, el control de la eficiencia vía reducción de costos, la tercerización y la subcontratación con trabajadores parciales para compartir riesgos ante fluctuaciones de la demanda. Es decir, se flexibiliza la remuneración la cual se deriva de los resultados de la empresa y logra mayor compromiso del trabajador con la empresa vía «imbricación entre coerción y convencimiento» (Lucas, 2012, p. 58). El toyotismo permite rápida inversión y desinversión a la par con las necesidades del mercado. Ese «es el nuevo capitalismo flexible donde se disemina el espíritu del toyotismo como nueva ideología orgánica de la producción de mercancías y se difunde el nuevo y precario mundo del trabajo» (Alves, 2012, p. 19).
- b) Los mercados financieros auspiciados por la financiarización e informatización económica donde las empresas, en épocas de baja demanda y exceso de liquidez, tienen la oportunidad de lograr utilidades vía especulación, cuya agregación ficticia de valor, en contraposición de la economía real, permite crecer sin expandir. El afán capitalista con sus rentabilidades y plusvalores ante la falta de oportunidades de inversión, que garanticen tal resultado en la economía real, crea las burbujas especulativas en los mercados financiarizados.

El atajo en la acumulación del segundo frente se sitúa como norte del primero, es decir, la acumulación intermediada por la producción busca asemejarse a los mercados financieros cuyo desarrollo «ligado sobre todo a las sociedades del nuevo ciclo tecnológico informático–lingüístico, ha dado pie a un proceso de desmaterialización de la propiedad, conectado en muchos aspectos con el proceso de acumulación flexible y cognitivo» (Fumagalli, 2010, p. 153).

La ingeniería financiera como respuesta a la caída de las tasas de ganancia de la economía real facilita, artificialmente, la ampliación de capital. Aquí no es determinante la intermediación del factor M del capitalismo industrial, de tal manera que se reorienten las relaciones de tipo socio económico y se obtengan favorabilidades a partir de apalancamiento financiero permitiendo mayores beneficios con menores esfuerzos. En

síntesis, la transición del modelo fordista de producción al capitalismo financiero parte 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 ha cesado 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». Sabemos cómo siguió adelante esa historia: reducción de los costes del trabajo, ataque a los sindicatos, automatización y robotización de procesos laborales completos, deslocalización en países con bajos salarios, precarización del trabajo y diversificación de los modelos de consumo. Y, justamente, financiarización: es decir, aumento de las ganancias no como excedente de los ingresos sobre los costos (o sea, no siguiendo la lógica manufacturera–fordista) sino como excedente del valor en la Bolsa del «tiempo T2 respecto al T1 –donde el lapso entre T1 y T2 puede llegar a ser de pocos días» (Marazzi, 2009, pp. 31-32)

Esta nueva era del capitalismo es un método evolucionado y eficiente, aunque asocial, de acumulación de capital inmaterial, que basa sus principios sobre el ciclo del capital industrial, pero con variables distintas. Tras el aparente agotamiento de la innovación en los procesos productivos y la feroz competencia a nivel internacional en la masificación estandarizada y altamente productiva, la acumulación se abre al espacio inmaterial, entendiendo que el dinero en función de sí mismo acelera dicho ciclo y crece sin límites, esto es, que los conceptos de rotación aplicables a los inventarios y cuentas por cobrar, propios del ciclo de efectivo de la gestión productiva fabril, se aplican ahora sobre el efectivo mismo. El capital financiero invade por dos frentes las relaciones humanas y sociales mercantilizando todo aquello susceptible de extracción de valor o como afirma Fumagalli, la «vida puesta a trabajar» (2010, p. 20), incluyendo afectos, comunicación, angustias, miedos, etc. La acumulación del capitalismo contemporáneo se enfoca, en mayor medida, en un mercado globalizado y conforme a esto se ha intentado

Mercantilizar más y más procesos sociales en todas las esferas de la vida económica dado que el capitalismo es un proceso asocial, de aquí se desprende

que ninguna transacción social ha estado intrínsecamente exenta de una posible inclusión. Esta es la razón del que podamos decir que el desarrollo histórico del capitalismo ha implicado una tendencia a la mercantilización de todas las cosas. (Wallerstein, 1988, p. 4)

En esta mercantilización confluyen relaciones sociales y artificiales para ofrecer acceso, reconocimiento, estatus; elementos no palpables en el mercado, que se encuentran profundamente insertados en la psiquis humana, que afianzan atributos difícilmente mensurables por su propia naturaleza y que la economía conductual intenta aprehender.

1.3 La inmaterialidad como factor de producción y como característica de las nuevas mercancías en el capitalismo cognitivo

A nivel empresarial, hoy en día, se reconoce que el éxito depende de la competitividad, la innovación y la creatividad, en suma, depende de la gestión de los activos intangibles (López & Nevado, 2016). Por una parte, el componente inmaterial se ha vuelto relevante en la gestión, pero por otro lado este, cada vez más, se inserta para ser consumido, siendo viable sólo en la medida de la existencia de un mercado para ello, el cual es creado mediante la metamorfosis e hibridez de una sociedad de consumo de la materialidad hacia una de consumo de la inmaterialidad. Para hacer claridad sobre el cambio en las preferencias de los consumidores es necesario buscar el viraje desde la creación de mercados a partir de la producción/propiedad y su antítesis, el mercado como producción/acceso (Rifkin, 2000).

Con la idea de progreso general, propio de la modernidad, alineada con la estandarización de la producción, se enfocó en la comodidad otorgada por la materialidad. Daros (2015) plantea que «la producción masiva de objetos llega a los hogares. La publicidad es necesaria para inyectar la necesidad de consumo y confort, para que la máquina de producir no quede frenada con sus propios productos» (p. 31), esto es, que la producción masiva fordista creaba su propio mercado a medida que la publicidad emanaba de la fábrica (en sentido unidireccional) y donde la estandarización estabiliza el mercado y los hábitos. Ya lo demostraba Henry Ford con su famosa frase “un cliente puede tener su automóvil del color que desee, siempre y cuando desee que sea negro”

porque de esta manera le permitía reducir costos de producción como agregado de valor interno.

Bajo el proyecto moderno, con la ruptura de la era precapitalista, la razón instrumental desplaza la fe extramundana y busca el progreso terrenal; se uniforma con menoscabo a la diversidad. Consecuentemente la publicidad pregona el consumo de lo que previamente ha sido producido, la racionalidad económica de producción es impuesta en el *uniconsumo* como concepto de progreso. Es claramente una economía de producción masificada.

Pero el discurso de progreso y su instrumentalización se desvanecen ante la incapacidad de su realización completa y generalizada. Inicia la transición del automóvil y los electrodomésticos, como prototipos de la era fordista (Piore y Sabel, 1990 citados en Alves, 2012), hacia la producción cultural que «comienza a eclipsar la producción física en el comercio y el intercambio mundial» (Rifkin, 2000, p. 6). La homogenización de los metarrelatos, que eliminan toda pluralidad, es superada por el individualismo, lo local se contrapone a lo universal; síntomas de la superación de la modernidad.

Con el advenimiento de la era postindustrial, a la par del agotamiento del modelo fordista, «se produce cambio del orden económico capitalista pasando de una economía de producción a una economía del [pluri] consumo (...), surge una infinidad de pequeños ídolos que duran precariamente hasta que surge algo más novedoso y atractivo» (Daros, 2015, p. 40). El *marketing* cargado de subjetividad y simbología transitoria define las nuevas formas de consumo y por ende de producción. El enfoque hacia los clientes se hace partiendo de la satisfacción de sus necesidades individualizadas, para agregar valor y riqueza en el nuevo mercado considerado un «lugar semiótico, el lugar en el que se encuentran signos y expectativas de sentido, deseos y proyecciones» (Berardi, 2003, p. 20), porque ahora la forma más importante de propiedad es intangible, es supersimbólica, es conocimiento el cual es inagotable (Daros, 2015). La racionalidad servuctiva muta a la par de la irracionalidad del consumo.

Todo lo anterior ligado al giro de una sociedad disciplinada del encierro a una sociedad de control donde «la empresa ha reemplazado a la fábrica, y la empresa es un alma, un gas» (Deleuze, 2005, p. 117) que desecha los moldes por la modulación. Con

respecto a las formas de producción, Deleuze resume la transformación del capitalismo en la transición de una a otra sociedad:

El capitalismo del siglo XIX es de concentración, para la producción, y de propiedad. Erige pues la fábrica en lugar de encierro, siendo el capitalista el dueño de los medios de producción, pero también eventualmente propietario de otros lugares concebidos por analogía (la casa familiar del obrero, la escuela). En cuanto al mercado, es conquistado ya por especialización, ya por colonización, ya por baja de los costos de producción. Pero, en la situación actual, el capitalismo ya no se basa en la producción, que relega frecuentemente a la periferia del tercer mundo, incluso bajo las formas complejas del textil, la metalurgia o el petróleo. Es un capitalismo de superproducción. Ya no compra materias primas y vende productos terminados: compra productos terminados, o monta piezas. Lo que quiere vender son servicios, y lo que quiere comprar son acciones. Ya no es un capitalismo para la producción, sino para el producto, es decir para la venta y para el mercado. Así, es esencialmente dispersivo, y la fábrica ha cedido su lugar a la empresa. La familia, la escuela, el ejército, la fábrica ya no son lugares analógicos distintos que convergen hacia un propietario, Estado o potencia privada, sino las figuras cifradas, deformables y transformables, de una misma empresa que sólo tiene administradores (2005, p. 114)

En este nuevo escenario el trabajo se funda sobre bases íntimas de los sujetos que se esfuerzan autónomamente persiguiendo objetivos aparentemente alineados con los de sus superiores, «La burocracia se miniaturizó, es más flexible y la vigilancia se puede ejercer de manera discreta y hasta voluntaria por parte de sus víctimas» (Rodríguez, 2018, p. 2). En el posfordismo el cognitariado¹³ es la clase de trabajador que agregará valor desde su conocimiento y creatividad, similar al que produce obras de arte, plasmado en la mercancía y auspiciado por el neuromarketing y la publicidad.

El postoperatismo italiano acuña el término *capitalismo cognitivo* a la nueva forma postindustrial de capitalismo «en el sentido de que la producción y el control del

¹³ Franco Berardi define al cognitariado como el trabajador cognitivo «Dotado de un cuerpo social y carnal, que es sometido conscientemente o no al proceso de producción de valor y de mercancía semiótica, que puede ser sometido a explotación y a estrés, que puede sufrir privación afectiva, que puede caer en el pánico, que incluso puede ser violentado y muerto». (2003, p. 11). En esta misma línea Pablo Esteban Rodríguez afirma que «El cognitariado es llamado a producir de manera flexible y creativa a partir del momento en que la expansión capitalista pudo convertir a la información en la base de una nueva serie de productos, los “servicios”, cuya circulación y consumo son diferentes de los bienes materiales» (2018, p. 7).

conocimiento se convierten en la apuesta principal de la valorización del capital» (Fumagalli, 2010, p. 85) y donde la inmaterialidad como categoría conceptual engloba las nuevas formas de producción y acumulación. Aunque el conocimiento y formas de producción siempre han estado estrechamente ligadas y la historia de la humanidad podría caracterizarse de este modo (Zukerfeld, 2008 citado en Correa, 2012), en el capitalismo cognitivo se visibiliza aún más, este decir, «esta unión existe, y tiene mucha consistencia desde que, con la revolución industrial, la producción comenzara a utilizar máquinas — es decir, la ciencia y la tecnología incorporadas a las máquinas—; y después, con Taylor, a organizar científicamente el trabajo» (Rullani, 2004, p. 99). Bajo la tesis del capitalismo cognitivo el conocimiento y su manifestación inmaterial se tornan tendencialmente hegemónicos en la producción y en la realización; En la producción este factor se vuelve preminente para la creación y agregación de valor y en la realización esta característica es considerada un plus de las mercancías.

1.3.1 La inmaterialidad como factor de producción en el capitalismo cognitivo

Con la «aparente tendencia hacia una nueva economía y sociedad basada en la información y los saberes» (Fazio, 2017, p. 64), se han incorporado nuevas tecnologías tanto en el sector productivo como en el sector servicios. La tecnología es fruto de la ciencia aplicada a la técnica, de tal forma que facilite y agilice los procesos, pero también es la suma de los saberes o conocimiento social acumulado por la sociedad a lo largo de su historia en función, principalmente, de la producción.

Por una parte, el conocimiento como factor de producción nuevamente ha sido reconocido en el capital variable, en sentido contrario como los industriales de finales del siglo XIX lo trasladaron de los artesanos a las máquinas. «En el capitalismo cognitivo el conocimiento incorporado y movilizado por el trabajo vivo pasa a ser central en detrimento del conocimiento incorporado al capital fijo» (Míguez, 2013, p. 37), y por otra parte, los nuevos conocimientos son aplicados para hacer más eficientes procesos flexibles –materiales e inmateriales– de apremiantes modelos de producción, que han dado «lugar a un creciente mercado laboral en actividades como la infoproducción, la gestión, el marketing o la publicidad» (López, 2018, p. 3), donde se vinculan procedimientos intelectuales y comunicacionales en el acercamiento entre empresas y

clientes. En la nueva sociedad de control la extracción de información se contrapone a la extracción de energía propia de la sociedad disciplinaria (Deleuze, 2005). Por su parte, Han va más allá, siendo partidario de una nueva sociedad del rendimiento donde el sujeto «es más rápido y más productivo que el de obediencia (...). En relación con el incremento de productividad no se da ninguna ruptura entre el deber y el poder, sino una continuidad» (2012, p. 17).

La tendencia hacia el trabajo inmaterial como factor de producción «juega un papel estratégico en la organización global de la producción» (Lazzarato & Negri, 2001, p. 12), se empodera al sujeto –futuro y en constante aplazamiento emprendedor o *management*– para que introduzca contenido cultural e informacional en las mercancías, mediante sus habilidades comunicativas en la creación de modas y habilidades con el tratamiento de la información. El nuevo capitalismo elástico y flexible requiere de un gestor que tome decisiones entre alternativas rápidamente cambiantes, que plante soluciones instantáneas e imaginativas superando la inteligencia artificial e iterativa de los ordenadores, su capacidad intelectual e impredecible, como potencia, es entendida como «un trabajo que produce el contenido informativo y cultural de la mercancía, que modifica el trabajo obrero en la industria y en el sector terciario, donde los encargos vienen subordinados a la capacidad del tratamiento de la información y de la comunicación, tanto horizontal como vertical» (Vasapollo, 2002, p. 34)

El capital intelectual y los modelos de gestión del conocimiento hoy en día se consideran requisito indispensable en la generación de valor. Las patentes y la propiedad intelectual tienden a representar un porcentaje mayor dentro de los activos empresariales reconocidos de los que la regulación busca valorar con métodos, aparentemente, objetivos y una vez formados y comercializados, para efectos de visualización en los balances y para su explotación y comercialización, pero muy poco se escudriña, contablemente, en su proceso de consolidación, es por esto que el capital relacional, el capital humano, el capital organizacional, entre otros, no se reconocen contablemente como activos. El conocimiento es volátil, crece exponencialmente al autoalimentarse, no rivaliza, es ilimitado (Ortega, 2013), y por lo tanto en su gestión se aminoran los costos de generación mediante la apropiación del conocimiento social y se expanden los ingresos mediante su privatización (Míguez, 2013).

En el capitalismo cognitivo se explotan las ideas, el diseño, la creatividad, el lenguaje, entre otros y se conjugan en redes de manera caótica, se extrae valor más allá del construido a partir de los tres factores clásicos de producción, por lo que se vuelca la mirada hacia los atributos de donde se puede expandir sin agotar. Uno de ellos radica ya no en su fuerza laboral entendida como esfuerzo físico sino en su capacidad intelectual y relacional del que el postaylorismo pretende descifrar y otro en su seducción como consumidor, tema que se aborda más adelante.

1.3.2 La inmaterialidad como característica de los mercados

Este apartado no pretende discutir sobre las características que una *cosa* debe poseer para ser considerada mercancía y por ende objeto de intercambio, menos aún discrepar entre la mercancía y su efecto útil. Tan sólo se quiere apelar a su capacidad de satisfacer necesidades de distinto índole, donde su dicotomía material/inmaterial se desvanece, más aun, se complementan, por lo que se pretende abocar la inmaterialidad como tendencial desde los mercados asumiendo como válido que las mercancías son el eje principal de las relaciones socioeconómicas.

La nueva sociedad inundada del marketing seductor y de su satisfacción inmediata y fugaz a través de las mercancías es constituida por sujetos aislados de todo clan, su desterritorialización cultural los hace indiferentes, «en la cultura posmoderna se acentúa un individualismo extremo, un proceso de personalización que apunta la nueva ética permisiva y hedonista: el esfuerzo ya no está de moda, todo lo que supone sujeción o disciplina austera se ha desvalorizado en beneficio del culto al deseo y de su realización inmediata» (Vásquez, 2011, p. 292). Esta ola se basa «en métodos de producción que dejan anticuada a la mayoría de las cadenas fabriles de montaje, nuevas familias no nucleares, una nueva institución que cabría denominar el hogar electrónico y las escuelas y empresas del futuro radicalmente modificadas. La civilización (..) nos impone un nuevo código de conducta y nos empuja más allá de la producción en serie». (Daros, 2015, p. 230). Más aún, *ad portas* de la *transmodernidad* con rasgos conceptuales tales como la virtualidad, la telepresencia, la red, la instantaneidad, el cambio continuo, el caos integrador, entre otros (Ibid, 2015).

La creación de consumidores, en la economía posindustrial, parte de la construcción de subjetividades como materia prima en el establecimiento de relaciones sociales y no mercantiles (Lazzarato & Negri, 2001). Nos encontramos, pues, ante una producción industrial de las diferencias (Baudrillard, 2009) donde se vende para después producir, creando un vínculo cualitativo estrecho entre mercancías y consumidor. Este nuevo criterio de consumo está vinculado,

en efecto, con una nueva configuración de los flujos culturales y materiales de los objetos, los cuales implican siempre formas de conocimiento social; a medidas que los flujos de mercancías fueron volviéndose más complejos, globales y, sobre todo, de larga distancia, también llevaron consigo flujos de conocimientos más articulados y desiguales que abrieron una multitud de espacios para la construcción de valor, algunos de ellos de dificultosa gestión para los consumidores (Sassatelli, 2012, p. 58).

Hay consenso de una mayor relevancia del contenido informacional y cultural de las nuevas mercancías, potencializadas por el marketing, las cuales se distancian del clásico paradigma industrial y se someten a un novedoso criterio de valor debido que sus características naturales difieren de aquellas de las que se exprime valor a partir de los factores de producción de fácil mensurabilidad. En este nuevo régimen de consumo ligado de manera más estrecha a producción se conjugan las variables tangibles e intangibles de los productos, donde factores (producción) y relaciones (mercado) interactúan simbióticamente creando una infinidad de nuevos productos que satisfacen –fugaz e inmediatamente– tanto necesidades físicas como psicológicas.

La clásica dualidad cuerpo/mente se funden en la producción que requiere del conocimiento tanto como factor de producción como de su aprehensión particular por parte del consumidor. «El conocimiento toma cuerpo no sólo en las personas y sus agencias, sino que igualmente se objetiva, materializa, en tecnologías y artefactos de todo tipo» (López, 2018, p. 20). Ese contenido informativo de las mercancías cambia constantemente a medida que la información, los saberes y conocimiento sistémico se conjugan y se aplican en la elaboración de nuevos *semiproductos*. Es decir, existe una paridad en el afán consumista (sociedad del consumo) y el afán de innovación y cada uno de ellos es alentado por su contraparte. El cognitariado se autorregula al nivel más alto de

sus competidores mediante el autoentrenamiento para capturar el mercado, decodificando y al mismo tiempo implantando normas de consumo inaplazable.

La dinámica producción/consumo se torna difusa tanto que productos y servicios parecen fundirse para ofrecer cantidades y cualidades suficientes y dotar a la materialidad de características únicas distintas de otras en todo tiempo y espacio. La inmaterialidad del contenido cultural permite no saturar el producto, donde no se aprecia cuando termina el proceso de producción e inicia su comercialización y consumo. Ahora la obsolescencia –reprogramada– depende de la incapacidad funcional de posicionar al consumidor en lo alto de la sociedad, debido que «los seres humanos siempre han usado los bienes para fines simbólicos –inclusión y exclusión en la comunidad, definición de las relaciones sociales, demostración de estatus–» (Sassatelli, 2012, p. 71), tal como, refiriéndose al carácter dual de las mercancías, Baudrillard, expone: «una verdadera teoría de los objetos y del consumo se fundará no sobre una teoría de las necesidades y de su satisfacción, sino sobre una teoría de la prestación social y de su significación» (1983, p. 2).

A medida que el contenido cultural y emocional ocupa un espacio mayor dentro de los productos emerge la economía de la manipulación (Akerlof & Shiller, 2016), se ofrecen experiencias y sensaciones que se conjugan constantemente como parámetros conductuales, que contra toda lógica racional intentan explicar el comportamiento de los mercados desde una mirada diferente donde el concepto de valor (de uso y de cambio) de Marx se amplía y/o reconfigura. «En el consumo, se convierte valor de cambio económico (dinero) en valor de cambio/signo (prestigio, etc); pero esta operación se sostiene además con la coartada del valor de uso» (Baudrillard, 1983, p. 121).

2. RECONFIGURACIÓN DEL VALOR A PARTIR DEL SIGNO

“En lo que respecta, en cambio, a la esfera de la distribución, la dinámica de la productividad tiende cada vez más a depender de la producción inmaterial y de la implicación de facultades humanas cognitivas, difícilmente medibles con los criterios tradicionales de tipo cuantitativo usados en el fordismo”.

Andrea Fumagalli

En este capítulo se pretende abocar el concepto de valor y su apropiación dentro de la economía capitalista contemporánea. La concepción económica del valor a partir de su configuración en el capitalismo industrial y su reconfiguración en el capitalismo cognitivo.

En primer lugar, se presenta el concepto económico de valor desde los clásicos y neoclásicos, y su contextualización en el régimen rígido y masivo de producción industrial y cómo este determina o facilita la alta tasa de ganancias en fábricas caracterizadas por el valor tiempo de trabajo de régimen fordista–taylorista.

En segundo lugar, se expone la crisis que sufre el valor en el marco del capitalismo cognitivo abordando desde el concepto del intelecto social, las nociones de trabajo vivo versus trabajo muerto y la escasez artificial de lo inmaterial.

Finalmente se identifica el valor como concepto subjetivo el cual parte de la asignación que personas de manera individual o en clanes le asignan a las mercancías y cómo la inmaterialidad y el marketing, como factor y como características de las nuevas mercancías, se instalan en la nuevas formas de producción y consumo.

2.1 Conceptualizando el valor económico

No es menester de este trabajo profundizar sobre la teoría del valor que tan ampliamente ha sido debatida a lo largo de los dos últimos siglos. No obstante, en algunos

aportes es necesario recurrir a ella en determinados momentos históricos para comprender la evolución del concepto y su apropiación en la producción mercantil.

El diccionario de la Real Academia Española, en sus dos primeras acepciones, define el valor como: “grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite”; “cualidad de las cosas, en virtud de la cual se da por poseerlas cierta suma de dinero o equivalente”. y se complementa con adjetivos tales como: absoluto, agregado, nominal, normal, entre otros. De lo anterior se deduce que existe una evidente inclinación a objetivarlo mediante su cuantificación.

El interés por contextualizarlo en el entorno económico llevó a autores clásicos a proponer metodologías para su medición, es así como Adam Smith plantea que el valor de las mercancías depende del trabajo incorporado en el mismo el cual permanece invariable así su precio fluctúe en el mercado, posteriormente David Ricardo propone en contraposición a Smith que el valor, al igual que los precios, también varía según los avances tecnológicos. Más adelante Marx propone, en la línea de Smith, que el valor depende del trabajo *socialmente necesario*, es decir un promedio, un estándar de trabajo para ser medido en tiempo, generalmente horas/hombre de labor, que por un lado están incorporadas en la maquinaria o capital fijo que no agregan valor, pero si lo transfieren a través de su desgaste y por otro en los trabajadores o capital variable, el cual es el único creador de valor. De esta manera se facilita el canje *justo* o proporcional de valores de cambio.

Esta teoría del valor trabajo ha sido contrastada con la teoría de la escasez y la utilidad, de aquí la paradoja del diamante y el agua, para evolucionar hacia una teoría subjetiva del valor.

2.1.1 El fordismo como creador de valor económico

Karl Marx inicia el análisis del capitalismo a partir de las mercancías como su forma elemental, reconociendo en ellas dos factores: *a)* el valor de uso, del cual deriva su utilidad y que se sustenta en la materialidad como propiedad intrínseca sin la cual no existe «y este carácter de la mercancía no depende de que la apropiación de sus cualidades útiles cueste al hombre mucho o poco trabajo. (...) Si prescindimos del valor de uso de

las mercancías estas sólo conservan una cualidad: la de ser productos del trabajo» (Marx, 1976, p. 22). Agregando que el valor de uso se hace evidente en el consumo y que además el valor de uso es el soporte material del valor de cambio. *b)* valor de cambio, se presenta como una relación cuantitativa que permite el intercambio proporcional de valores de uso. «¿Cómo se mide la magnitud de este valor? Por la cantidad de “sustancia creadora de valor”, es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el tiempo de su duración» (Ibid, p. 25). Introduciendo el concepto de plusvalía como aquel excedente de fuerza de trabajo después de cubrir el necesario del cual se beneficia el dueño de los factores de producción, convirtiéndolos en capital. De estos dos conceptos de valor es que se dependen las nociones de trabajo concreto como ligado al valor de uso y trabajo abstracto ligado al valor de cambio.

En el capitalismo industrial, de donde se abstrae el concepto de plusvalía, los clásicos factores de producción buscan ampliar el excedente del capital y si todos ellos se fundamentan en la fuerza de trabajo como principal vía para lograrlo conduce, inevitablemente, a que se implanten largas jornadas laborales y bajos salarios, con esto se logra la disminución de los costos unitarios de producción. Si los precios de venta no se alteran el margen es mayor. Pero, si se sostiene que el valor de cambio depende del trabajo –teoría del valor–trabajo– incorporado en las mercancías, se produce una contradicción que Marx (2007) hace evidente en *Elementos Fundamentales para Crítica de la Economía Política (Grundrisse)*, «el capital en sí es la contradicción en proceso: por un lado, se esfuerza por reducir el tiempo de trabajo (necesario para la producción de los bienes) al mínimo, y por la otra pone el tiempo de trabajo como única fuente y única medida de la riqueza.» (p. 194).

Esta teoría del valor tiempo de trabajo es posible sólo con la concepción de trabajo abstracto en el que no interesa las características del producto elaborado sino la cantidad estándar de trabajo, medido en horas, que encierra, y si los procesos se eficientizan la cantidad de valor por unidad disminuye. Si se mira a largo plazo, y a medida que se popularizan las técnicas y métodos eficientadores, el valor tiende a disminuir. No obstante, esa eficiencia viene dada por mejoras tecnológicas producto de un tiempo dedicado al trabajo intelectual que ha quedado incorporado en el capital fijo. Esto es, que en el sentido que unos pioneros logran eficiencia en sus procesos, producto de

investigación y desarrollo, este no altera, de manera inmediata, sustancialmente el trabajo socialmente –promedio– necesario. En el corto plazo este tipo de empresas se benefician, pero no sucede lo mismo con empresas rezagadas, cuando estas ventajas competitivas establecen el nuevo estándar y la adopción de las mejoras productivas llegan a destiempo, tal cual “creación destructiva” de la teoría del desarrollo económico schumpeteriana. De esto se infiere que la ventaja competitiva es temporal y depende de estrategias vanguardistas que le permitan al industrial disminuir costos a medida que se establecen nuevas y más eficientes formas de producción.

En el régimen fordista «la productividad puede ser medida a través de modelos informáticos que se basan en la producción de bienes materiales, físicamente tangibles» (Fumagalli, 2010, p. 84), a partir de activos empresariales tangibles e intangibles que difieren, linealmente o por actividad, su costo mas no necesariamente su valor en las actividades de producción. Es entonces el valor, facilitado por la descomposición de tareas, cómodamente presupuestado en cada una de las etapas fabriles para luego en su totalidad ser contrastado en el mercado, de aquí se sostiene la variabilidad del valor incorporado y la oscilación del precio por encima de este.

El enfoque clásico de las economías de escala y de producción en masa, propios del capitalismo industrial, es la distribución de costos fijos en un mayor número de unidades iguales, de tal manera que la satisfacción del cliente vendría dada por menores precios. «Estas economías surgen cuando las empresas que producen a gran volumen gozan de precios más bajos por unidad porque pueden repartir los costes fijos entre más unidades, disfrutan de tecnología más eficiente o exigen mejores condiciones a los proveedores» (Porter, 2017, p. 39), esto es, que ante en un mercado masificado de necesidades materiales básicas, la consecución de bienes importa tanto más que las características accesorias del producto.

Además, la consecución favorable de los factores productivos simboliza el principal reto en la disminución de costos, entre ellos las materias primas y la mano de obra como principales elementos de costeo, las cuales son requeridas en cantidades suficientes, tiempo oportuno y donde su valor de cambio es dependiente de su acceso. En esta línea, la mano de obra incrustada en la ley del valor tiempo de trabajo representa un «criterio de medida del valor de las mercancías» (Vercellone, s.f., p. 1), por lo que en principio la

eficaz gestión de estos dos elementos del costo, en coordinación con grandes inversiones en propiedad, planta y equipo representan para la fábrica el reto en la gestión del valor. La racionalidad económica del capitalismo industrial se ha enmarcado en la ley valor/plusvalía, fundamentalmente cuantitativa de la productividad y que involucra, en palabras de Vercellone, dos dimensiones:

La primera dimensión se refiere a la ley del valor, entendida como la relación social que hace de la lógica de la mercancía y de la ganancia el criterio clave y progresivo del desarrollo de la riqueza social y de la satisfacción de las necesidades (...) La segunda dimensión de la racionalidad económica de la ley del valor/plusvalía atañe a su aplicación a la organización de la producción. En ella se encuentra el origen de la norma de que, en el sentido de Marx, hace del tiempo de trabajo abstracto, medido en unidades de trabajo simple, no calificado, la sustancia del valor de las mercancías y la herramienta conjunta de evaluación, control y prescripción del trabajo (s.f., p. 4).

En esta ley el valor de uso se subordina al valor de cambio, tanto así que la agregación al uso es factible sólo cuando se recompensa el valor de cambio (Harvey, 2014). Las mercancías, en esta etapa del capitalismo, representan el conducto de la acumulación de riqueza, son un medio en la ley del valor/plusvalía cuya instrumentalización aflora con la organización científica del trabajo, donde la materialidad de la producción permite separar, identificar, medir y valorar con exactitud cada actividad productiva, es decir, que mediante la parcelación y descomposición del trabajo es posible, a nivel fabril, conocer con facilidad el valor asignado a cada tarea y de esta manera determinar su productividad.

2.1.2 La escasez material y el valor económico.

Cuando se renuncia a la mejor alternativa confiable para emprender algo distinto, se afronta el principio de no abundancia, de limitación. En economía se le conoce como costo de oportunidad donde se hace consciente el proceso de comparación, para optar por lo superior y desechar lo inferior. Se evidencia la incapacidad de poseerlo todo, pero también la posibilidad de medirlo y compararlo. Para las llamadas ciencias duras y su positivismo la medición representa la base en la formulación de hipótesis, lo cual desencadena en su cuantificación para fácil repetición y comprobación.

La valoración métrica permite homogenizar y eliminar suspicacias, una vez establecido y aceptado el método impera la sujeción a sus normas prescritas y, en el campo económico, se tiende a la mejora mediante la eficiencia y productividad fundamentadas en comparabilidad de *inputs* y *outputs*; el aumento de beneficios contra el consumo de recursos. Pareciera paradójica esta relación que camina en sentido opuesto, sin embargo, es la lógica capitalista en cuya etapa industrial ve limitado su accionar en la rivalidad y escasez de recursos.

Efectivamente cuando la base es material su abundancia depende de la competencia. En un escenario sin competidores, la disposición de estos recursos aparenta gratuidad económica, pero en escenarios contrarios –típicos del fordismo– donde se consideran necesidades humanas ilimitadas y recursos económicos limitados es ineludible priorizar. Esta disparidad se da por el incremento de la demanda, por el agotamiento de las fuentes o por los dos al mismo tiempo; aquí opera perfectamente la ley de oferta y demanda.

Entonces, según la teoría neoclásica de valor, un bien se aprecia cuando su oferta disminuye, pero esto no basta si no es demandado, es decir que el mayor el valor de un bien se establece cuando surten las dos condiciones. Por el lado de la oferta se determina por las dificultades que entraña su puesta a disposición y por el lado de la demanda depende de su grado de utilidad o de su percepción, de aquí la ejemplificación, ampliamente difundida, del valor del agua en contraste con el de los diamantes.

La dificultad de producir una unidad debido a la escasez de los recursos materiales desemboca en la teoría marginalista que, en la producción industrial, ha llevado a desarrollar una gran cantidad de modelos económicos con fuertes bases matemáticas para ampliar los márgenes de ganancias. Tanto así que, bajo esta teoría y para el caso de bienes no escasos, se podría considerar a la economía clásica como una ciencia sin enfoque, situación que sucede con los bienes inmateriales cuya producción, reproducción, oferta y realización escapan del principio de agotamiento natural.

David Ricardo ya había propuesto que el valor de las cosas y el trabajo incorporado, depende de su escasez, y lo ejemplifica con las obra de arte cuyo valor de cambio no es dependiente a una cantidad mayor trabajo sino a su carácter irrepetible o escaso, en este

asunto «la escasez se coloca como variable incluida para el incremento de los precios» (Ricardo, 1817 citado en Lemus & Rodríguez, 2016, p. 98). Lo anterior se transpone en el capitalismo industrial para la conformación de monopolios entendidos como únicos productores para posteriormente regresar a su concepción inicial, en el capitalismo cognitivo, pero aplicado a mercancías con alto contenido informacional y cultural, producto de la constante innovación y desarrollo, que las hace temporalmente únicas.

2.1.3 Realización del valor en el mercado y en las finanzas

Michael Porter, reconocido por ser quien desarrolló el concepto de cadena de valor empresarial define al valor, en términos competitivos, como «la cantidad que los compradores está dispuestos a pagar por lo que una empresa les proporciona. El valor se mide por el ingreso total, es un reflejo del alcance del producto en cuanto al precio y de las unidades que puede vender» (Porter, 1991, p. 54). La agregación de valor se entiende como la creación de riqueza y beneficio para las partes involucradas en una operación económica. Esto implica la gestión administrativa y la *percepción de calidad* por parte del cliente externo; concepto abstraído por Suarez de Porter al referirse a la cadena de valor «considerando que la creación de valor que realiza una empresa se puede medir por la cantidad de dinero que están dispuestos a pagar los clientes por los bienes o servicios que esta ofrece y que se es rentable cuando el valor creado está por encima de los costos incurridos para generarlo» (2013, p. 247).

La cadena de valor concretada en el diamante de Porter y el modelo de costeo basado en actividades ABC, del cual se depende la administración basada en actividades ABM, se desarrollaron y/o popularizan secuencialmente, centrándose en las actividades para aplicar la matriz DOFA en su diagnóstico con el objetivo de identificar potencialidades generadoras de valor, es decir, enfocarse en aquellas actividades que proporcione a los productos características que sean percibidas por el cliente como de mayor satisfacción y eliminar aquellas que no lo hagan. De esta manera se logra ofrecer productos de calidad acorde con mayores precios y costos controlados. El valor total se gestiona en cada una de las etapas productivas y se realiza conjuntamente en el mercado.

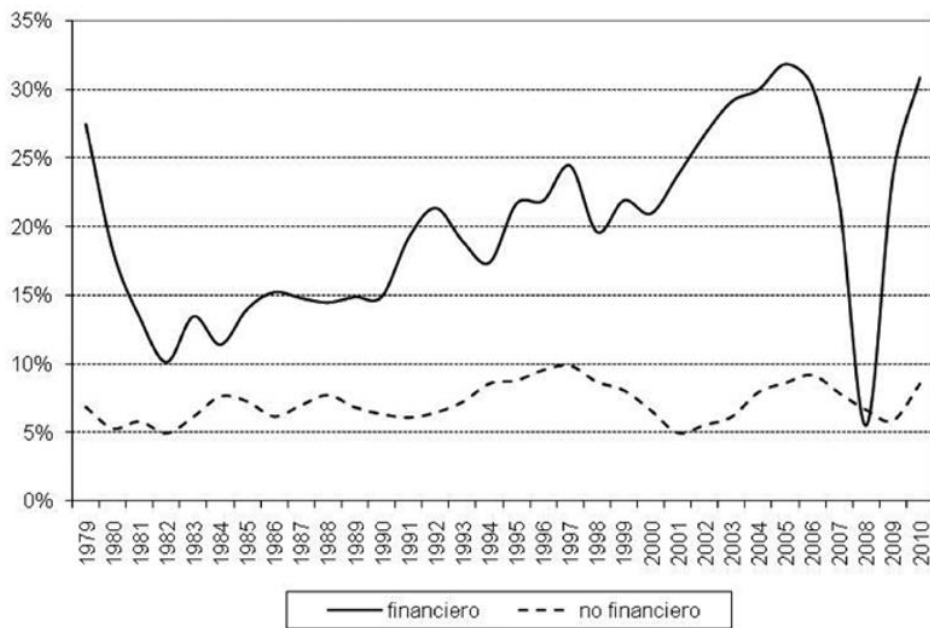
No obstante, el capitalismo ha encontrado un atajo en la creación de valor: los mercados financieros, cuya agregación artificial de valor no es mediada por los productos ni las actividades sino por las expectativas de las empresas que gestionan. Se evidencia acá que la percepción de valor se desprende de la economía real para asentarse en la economía financiera. Pero, alguien tiene que satisfacer las necesidades básicas, que han dejado de ser para el capitalismo avanzado una prioridad, y en el caso de que lo sigan siendo, el contenido informacional de las mismas es el que potencializa su valor.

Es claro que desde los años setenta con las crisis del fordismo en los países de la OCDE y del boyante capital financiero a raíz del alza de los precios del crudo, se buscaron alternativas de renta dentro de la economía, «como consecuencia de todo ello, ante la necesidad de reestablecer la rentabilidad y las dificultades para hacerlo en la esfera productiva, se comienza a aplicar el denominado “programa neoliberal”, que termina de asentar las bases de la financiarización» (Medialdea & Sanabria, 2013, p. 200),

La financiación, precursora de la financiarización, ha dejado de ser el canal para la producción y ha situado a la segunda como categoría preponderante, así queda demostrado en el gráfico 1, donde se compara en EE. UU. desde la década de 1980 hasta 2010, la rentabilidad de las empresas situadas en el sector financiero y las de la economía real.

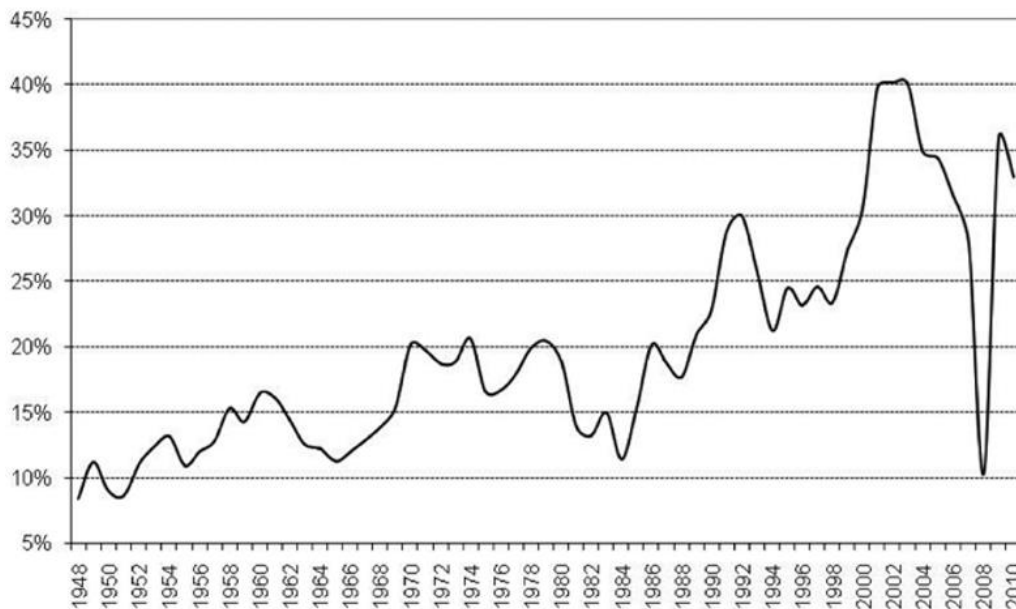
De esta misma manera, las empresas del sector real de la economía cada vez invierten sus excedentes en el sector financiero. Esto es, la reinversión se realiza en activos distintos a los de su objeto social, los cuales aportan una porción cada vez más alta dentro de la totalidad de sus beneficios, tal como se aprecia en el gráfico 2.

Gráfico 1: tasa de rentabilidad de las empresas privadas financieras y no financieras en EE.UU.: 1979–2010



Fuente: (Medialdea & Sanabria, 2013, p. 208)

Gráfico 2: participación de los beneficios financieros sobre los totales de las empresas en EE. UU.: 1948–2010



Fuente: (Medialdea & Sanabria, 2013, p. 209)

Debido a lo anterior se coincide con Lemus y Rodríguez cuando al referirse al valor y su teorización afirman que «debe resolver el problema de la distribución, esto es, que

determine el precio de la fuerza de trabajo, del capital y de la tierra, o en términos de Razeto de los seis factores: financiero, fuerza de trabajo, administración, medios materiales, tecnológico y factor comunidad» (2016, p. 102), todos dotados, en mayor medida, del componente intelectual.

Consecuente con esto, «en los países de capitalismo avanzado, la creación de valor está cada vez más caracterizada por elementos inmateriales y simbólicos. Una situación que, en ciertos aspectos, no es diferente de la creación de plusvalías en los mercados financieros» (Fumagalli, 2010, p. 87). Tanto así que las innovaciones tecnológicas impulsan los mercados financieros digitalizados y potencian las mercancías cognitivas. De esta manera el conocimiento se ha fundido como instrumento para asegurar ganancias mediante la expansión ficticia del valor en los mercados financieros y la manipulación subjetiva del *marketing*, ambos sustentados en expectativas.

2.2 El valor en el capitalismo cognitivo

El capitalismo cognitivo es un concepto desarrollado, principalmente, por Lazzarato, Hard y Negri, el cual constituye una prolongación y no una ruptura con el capitalismo anterior; por tanto, representa la continuación resignificada de las leyes de acumulación económica, ahora bajo la primacía del conocimiento como creador de valor. «Esto no significa afirmar livianamente que el capitalismo “ya no es industrial”, ya que la producción y el trabajo industrial siguen teniendo relevancia global (incluso en los países desarrollados), sino resaltar el hecho de que esa producción y ese trabajo se articulan con lógicas de valorización que ya no son en esencia industriales» (Mezzadra, 2010, citado en Míguez, 2013, p. 36). No quiere decir que la corporalidad de las mercancías desaparezca, por el contrario, estas siguen siendo la base para la incorporación dentro de sí de contenido inmaterial, el cuál ahora entraña la esencia para su valoración. Dicha valoración es incorporada igualmente por activos intangibles, en los que radica la ventaja competitiva de las compañías (González, 2010) que afrontan grandes retos en su valoración objetiva. «Ahora bien, a diferencia de la producción industrial, la producción inmaterial se nutre de elementos subjetivos difícilmente mensurables como creatividad, imaginación, atención, potencial humano, conocimiento previo, empatía, complementariedad, sinergia, emoción, etc.» (Archel & Gómez, 2014, p. 110).

Claramente las relaciones de trabajo se complejizan y por consiguiente todo intento por encapsular sus componentes, ahora mayoritariamente inmateriales, tanto en su producción como en su realización resultan fallidos con los métodos tradicionales, por lo tanto,

En esta nueva etapa del capitalismo se hace cada vez más difícil delimitar claramente los componentes del valor de la economía política clásica (esto es: salarios, beneficios y rentas) debido a una creciente confusión entre estas categorías por la proliferación de rentas de todo tipo, derivadas de la apropiación del valor generado por fuera de la producción propiamente dicha (Míguez, 2013, p. 36).

Y por esto, «el valor de cambio, al independizarse del proceso de producción material, del trabajo inmediato y del tiempo de trabajo, deja de ser la medida del valor de uso de la fuerza de trabajo» (Correa & González, s.f., p. 6).

La ley del valor bajo la tesis de capitalismo cognitivo sufre una crisis (Vercellone, s.f.) la cual, según Rodríguez y López, dificultan la ampliación del capital, en constante fracaso, reconociendo cuatro factores que la limitan:

1) la crisis de la medida del trabajo y de la productividad —no extrañe que estos problemas se expresen, en muchas ocasiones, como problemas contables—; 2) la extrañeza de las clásicas divisiones (capital fijo/ capital circulante, capital constante / capital variable) que tan eficazmente gobernaron los procesos de acumulación de la gran industria; 3) la artificialidad del principio de escasez en las economías del conocimiento; y 4) la creciente preponderancia de las llamadas economías externas (2010, p. 71).

Sin embargo, en este texto se pretende evidenciar la crisis de la ley del valor tiempo de trabajo a partir de: *a)* la incapacidad de seguir asignando valor a partir de del tiempo de trabajo el cual ya no es controlado en su cantidad ni en su calidad, *b)* la escasez artificial de lo inmaterial; factores que se abordan desde el *general intellect*¹⁴.

¹⁴ *General intellect* o intelecto general es un concepto que aborda Marx en “Fragmento de las máquinas” y que refiere el conocimiento como creador de riqueza y que se fundamenta en la acumulación social del mismo. «Negri rescata el concepto de General Intellect del Marx de los Grundrisse. Allí se señala que a medida que se desenvuelve la gran industria, la riqueza va a

2.2.1 Tiempo social vs tiempo de trabajo

En el carácter social de la actividad intelectual reside, «según Marx, el verdadero resorte de la producción de la riqueza» (Virno, 2003, p. 37), esto es que, «para el capital, lo que verdaderamente cuenta es la originaria y compartida dote lingüístico–cognitiva, dado que ella garantiza adaptabilidad, una rápida aceptación de las innovaciones, etcétera» (Ibid, p.41). Y no necesariamente deriva en el fin de la división del trabajo y la profesionalización, sino en la integración de saberes comunes y cambiantes en el ámbito productivo.

Y aunque la racionalidad del capital se presenta como un instrumento para liberar la humanidad de la escasez y un medio para disminuir gradualmente el tiempo dedicado al trabajo asalariado (Vercellone, s.f.), en el capitalismo cognitivo, donde el trabajo intelectual e inmaterial traspasa los muros de las empresas y se articula mediante redes con la ayuda de las tecnologías digitales involucrando el conjunto de la sociedad, se infiere que los mercados nunca duermen, por lo que, la explotación cognitiva, incluso en horas de sueño –sin remuneración–, sigue siendo factor generador de valor (Lazzarato & Negri, 2001).

Lo anterior ha desembocado en tercerización y la conformación de redes, más allá de la separación entre producción y distribución del contexto fordista, en el que «el sector terciario estaba esencialmente caracterizado por los servicios de consumo. Todo lo que tenía que ver con la producción era internalizado para permitir una mejor explotación de las economías estáticas de escala» (Fumagalli, 2010, p. 163). La aplicación de la división smithiana del trabajo al interior de la producción ha favorecido su integración desde diferentes puntos del mundo. Este engranaje se ha facilitado gracias a los avances de las tecnologías de la información y la comunicación que permiten controlar y tomar decisiones en tiempo real desde las matrices o controladoras a kilómetros de distancia. En esta línea, la tercerización permite a las empresas flexibilizar su producción, es decir,

depender menos del tiempo de trabajo y más de la potencia productiva del saber social, de lo que depende en última instancia el estado general de la ciencia y la tecnología» (Míguez, 2013, p. 30)

apropiar con rapidez eslabones en la cadena productiva y deshacerse con facilidad de unidades económicas no funcionales.

No obstante, este desapalancamiento como disminución del riesgo operativo trae consecuencias de tipo laboral que por una parte precariza los salarios y por otra no garantizan su continuidad. El trabajo intelectual ha desencadenado una feroz competencia entre el cognitariado que se esfuerza por explotar y llevar a los límites su capacidad creativa, la cual ya no es exclusiva del tiempo de trabajo en la empresa. Esta se traslada más allá de la esfera productiva, hace parte integral de la fisiología humana, de las relaciones y del avance de la ciencia y la tecnología, tal como Marx lo afirmaba siglos atrás:

Pero en la medida que se desenvuelve la gran industria, la creación de la riqueza real va a depender menos del tiempo de trabajo y de la cantidad de trabajo empleado y más de la potencia de los agentes que están colocados en acción durante el tiempo de trabajo y que, a su vez –esta su *powerful effectiveness*– no es mínima con relación al tiempo de trabajo inmediato que se encuentra en la producción, pero depende, al contrario del estado general de la ciencia y del progreso de la tecnología, o de otra aplicación, de esta ciencia a la producción (Marx, 2007, p. 400).

Muchos de los resultados de una aplicación rigurosa del conocimiento social aplicado a los procesos productivos materiales e inmateriales quedan patentados y privatizados en intangibles los cuales tienen *probabilidad* de generar plusvalías. Lo anterior desencadena una dificultad de valoración tanto en la gestión –medición y creación del valor de conocimientos acumulados encapsulados en derechos de propiedad intelectual–, como en la apropiación de expectativas e incertidumbre. En síntesis, el valor empresarial dentro del marco del capitalismo cognitivo presenta dificultades debido «que no encuadra en las concepciones convencionales del valor de cambio vinculado al tiempo socialmente necesario para la producción de mercancías» (Archel & Gómez, 2014, p. 113)

El trabajo vivo importa, para el capital, tanto su potencia se desenvuelva en un entorno competitivo y de soluciones innovadoras producto de la asociación de conocimiento general, es decir, que sea capaz de integrar conocimientos de toda índole en los procesos productivos o no, pero que garanticen márgenes acordes con las

inversiones realizadas. Por esto el trabajo concreto del intelecto, que aflora otorgando a las mercancías características cualitativas, tiende hacia una mayor relevancia que el del trabajo abstracto y homogéneo medido en unidades de tiempo. El intelecto se sitúa como partitura de virtuosos (Virno, 2003) donde el trabajo continuado, del que se apropia valor no mensurable en su gestión es, en principio, propio de académicos que no diferencian el tiempo dedicado a la investigación del tiempo de vida social y que se ha extendido a otros quehaceres en la búsqueda de plusvalías, asentándose la «explotación de grado 2» definida por Fumagalli (2010, p. 231) al referirse a la expropiación del trabajo vivo colectivo con fines de acumulación.

Contradictores de la tesis postoperarista de la inconmensurabilidad del trabajo en el nuevo capitalismo, argumentan que el trabajo abstracto, como lo propone Marx, no se define por la similitud de las tareas sino en «equiparación dentro de las relaciones mercantiles» (López, 2018, p. 11) al igual de lo que sucede con su carácter social y no individual en fábrica, caen en reduccionismos donde la objetivación del trabajo es el precio. Sin embargo, ¿cómo definir objetivamente un precio sin referentes?

2.2.2 Escasez artificial y la privatización del saber social

Vercellone sostiene que la crisis de la racionalidad de la ley del valor «no consiste solo en crear escasez artificial de recursos de por sí abundantes y gratuitos. También se expresa en la aceleración de una lógica de depredación y enrarecimiento de los recursos naturales no renovables» (2011., p. 2), es decir, que de alguna manera reconoce la vigencia de la ley de la oferta y la demanda y por ende el hecho de seguir con las lógicas del capitalismo anterior, anticipándose a lo que más adelante autores como Correa (2012) afirmarían como una contradicción, por parte del capitalismo cognitivo, al presentar las mercancías cognitivas con características de no escasas, no rivales, pero al mismo tiempo aceptar la escasez artificialmente creada como central en su valoración.

Sin profundizar en la discusión anterior, los neoclásicos han sostenido que la escasez es fuente de valor, perfectamente aplicable a recursos naturales, sin embargo, para el caso de mercancías con alto contenido inmaterial esta queda aparentemente obsoleta, por lo que en las siguientes líneas se pretende abstraer las dos dimensiones sobre las que

Vercellone centra la crisis: *a*) el enrarecimiento, es decir la producción de mercancías con características en otrora impensadas —e innecesarias—, las cuales satisfacen necesidades, superfluas, no materiales, y *b*) sobre la privatización y no gratuidad de bienes comunes, ambos relacionados con la creación artificial de escasez.

En la primera de ellas, se reconoce el contenido cultural e informacional de las mercancías cognitivas, es decir, que su valor radica en la subjetividad otorgada por el consumidor; ciclo de producción y consumo en incesante retroalimentación que funde creación y satisfacción de necesidades acordes con la evolución social del consumo. Lo novedoso fugazmente es asociado con lo escaso y de esta manera los productores sientan su modelo de negocio para incrementar los precios, los cuales deben compensar los costos involucrados surtiéndose de manera inmediata una ampliación, pero no progresiva, del margen de ganancia; en línea con lo planteado por Rullani: «una vez que una primera unidad ha sido producida, el coste necesario para reproducir las demás unidades tiende hacia cero —si el conocimiento es digitalizado. En ningún caso ese coste tiene que ver con el coste de producción inicial» (2004, p. 102), situación visible en el caso de software debido a su no agotamiento a medida que se consume, por el contrario su reproducción es gratuita, planteamiento contrastado por Correa (2012) al proponer que las mercancías no deben considerarse de forma aislada sino que deben ser vistas como parte integral del capital invertido.

En la segunda, la imposición de barreras artificiales del conocimiento que, en una de las aristas del capitalismo cognitivo, busca impedir social y temporalmente su difusión para comercializar su acceso (Rullani, 2004). Conocimiento que ha sido creado de manera socialmente acumulativa y gratuita a disposición de todos, «por esta razón, la apropiación privatizadora del conocimiento sólo es posible mediante el establecimiento de barreras artificiales a su libre acceso» (Vercellone, s.f., p. 8). Esto es, la captación del conocimiento social y ancestral es permitida y hasta aplaudida mientras se restringe su difusión mediante el *respeto* a los derechos de autor, es decir, del primero que sistematizó y envasó experiencias comunes.

Por lo planteado, es que ya no se hace necesario los dispositivos de control para lograr una mayor productividad en las plantas de producción a partir de largas jornadas laborales, tan solo se requiere que el trabajador se integre temporalmente entregando todo

su potencial intelectual, el cual se ha autoforjado privatizándolo mediante la cesión de derechos, proliferando la economía *gig*¹⁵ que toma y desecha trabajadores tal cual mejora continua del capital variable.

2.3 El *marketing* creador de signos con valor

El establecimiento de una nueva sociedad, palpable en los países de capitalismo avanzado, ha dejado de lado el cubrimiento de las necesidades básicas de supervivencia disponiendo de tiempo para el ocio y la ostentación, de esta manera su reconfiguración debe localizarse en la esfera del consumo y en el sistema cultural y no en la esfera de la producción económica (Baudrillard, 1983). En contraste con el capitalismo industrial-fordista donde «la producción estaba organizada en tres diferentes niveles consecutivos y complementarios entre sí: proyecto → ejecución (material) → comercialización» (Fumagalli, 2010, p. 161), en el nuevo capitalismo, la producción está ligada a la realización, esto es, «en el ciclo D–M(K)–D’, la fase D–M(K) presupone y está activada en función de la fase siguiente: M(K)–D’. Estas dos fases son interdependientes, pero también consecutivas» (Ibid, p. 161).

La inclinación hacia la realización supone una dedicación de esfuerzos hacia el sector terciario en el que «existe una transformación más profunda en la estructura del comercio: el componente de conocimiento de los bienes y servicios se ha hecho decisivo en lo que respecta al valor añadido» (Castells, 2000, p. 146), por lo que las mercancías, acarrean junto con su corporeidad contenido intelectual, esto es, más allá de su valor de uso tradicional, un valor de signo que involucra deseos para su comercialización. «La valorización de las mercancías ya no se realiza sólo en el ámbito del mero proceso productivo, sino que, en la medida en que la producción inmaterial es producción de

¹⁵ La economía *gig*, *freelance* o economía colaborativa hace alusión a trabajos cortos, esporádicos desarrollados en plataformas digitales mediante la interacción con otros usuarios y que permite el autoempleo fomentando la innovación y, si se es altamente capacitado, el multiempleo, sin embargo, la otra cara de la moneda se observa con la precariedad del mismo, al no garantizarse plenamente una pensión o un auxilio en caso de la incapacidad para continuar realizando este tipo de labores colaborativas en la web.

imaginarios, esta se determina allí donde el imaginario se materializa, es decir, en el acto mismo de consumo» (Fumagalli, 2010, p. 273).

El consumo como categoría social, torna difusa la distinción entre trabajadores y consumidores (Sassatelli, 2012) y en este sentido la importancia del marketing y su manipulación se impone sobre el proceso productivo –material– en sí, el trabajo cognitivo crea sujetos vendedores de inmaterialidad y «la subsunción del trabajo cognitivo en la red productiva del semicapital desplaza el conjunto de la actividad productiva hacia la creación de estados mentales» (Berardi, 2003, p. 100).

En este escenario, lo fundamental de la «expansión del terciario se debe encontrar en la breve pero abrupta revolución “antropológica” de las décadas de 1960 y 1970» (López & Rodríguez, 2010, p. 67) donde el lenguaje y la comunicación emprenden una carrera para poner de relieve las nuevas necesidades y el aspecto cultural de las mercancías vinculando su valor con su significancia, es decir una reconfiguración del valor partir del signo. Diferente a la sociedad moderna, en el que el valor de uso y la materialidad de los objetos era el soporte del valor de cambio, ahora en la sociedad postmoderna el valor de signo es el que determina el consumo o en palabras de Baudrillard: «esta ilusión [la de abundancia y felicidad] fue la del siglo XIX en cuanto a la producción material, y vuelve con más fuerza en el siglo XX con la productividad/signo» (1983, p. 244).

Como se ha señalado, la comunicación participa preponderantemente en la nueva sociedad, la cual contribuye en la potenciación de los objetos debido que «las formas de socialización y subjetivación desbordan el ámbito productivo, en conexión a nuevas normas de consumo» (López, 2018, p. 3) y la mercancía se reifica en signo la cual ya no es dada ni cambiada sino manipulada como objeto/signo (Baudrillard, 1983), en consecuencia, en escenarios de incertidumbre y riesgo la venta tiene que ser asegurada antes de la producción y para esto se recurre a «la inducción psicológica al consumo» (Fumagalli, 2010, p. 161)

El marketing y su capacidad modeladora de mentes ha identificado su capacidad creadora de valor a partir del signo incorporado en los objetos que posicionan distintivamente a su poseedor. Esta es una capacidad abstracta que el marketing ha

aprehendido de las distintas culturas las cuáles «están hechas de procesos de comunicación y todas las formas de comunicación, como nos enseñaron Roland Barthes y Jean Baudrillard hace muchos años, se basan en la producción y el consumo de signos. Así pues, no hay separación entre “realidad” y representación simbólica» (Castells, 2000, p. 443). Tanto así, que en diversos portales en internet se encuentran frases sugerentes, tales como: “ lo que realmente lleva al consumidor a decidir si compra o no compra es el contenido de la publicidad, no su forma” (David Ogilvy), “el consumidor olvidará lo que dijiste, pero jamás olvidará lo que le has hecho sentir” (Eric Kandel), “todo el marketing debería comunicar algo con verdadero significado” (Guy Kawasaki), “el trabajo de la publicidad no es vender, sino crear una conexión cultural entre los deseos del empresario y los del público” (Philippe Michel) las cuales claramente son alusivas a la conexión entre marcas y emociones.

El trabajo inmaterial del marketing a través de su potencia neuro–posicionadora se concreta al agregar valor a objetos materiales, en los que encuentra su soporte y se vale de las artes visuales, auditivas, entre otras otorgándoles valor subconsciente en sus *gadgets* o, en otras palabras, «ven en ello [accesorios materiales] un objeto concreto al cual asignarle valor; la experiencia demuestra que la introducción de tal anclaje es beneficiosa para el proceso de formación del valor. Incluso el intérprete de una *performance* debiera ser entendido, desde esta perspectiva, como objeto o vehículo de valor, entre otras razones porque encarna el trabajo humano» (Graw, 2017)

3. INAPLICABILIDAD DE LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN TRADICIONAL EN EL MARCO DEL CAPITALISMO COGNITIVO.

“Paralelamente, [...] surge el término metacapitalismo, con el que se alude al factor que nos ocupa, el capital humano e intelectual, cuya importancia es cada vez más decisiva frente al capital, factor tradicional en el desarrollo económico.”

Jorge Tua Pereda

En este capítulo se pretende abocar el contexto en que tradicionalmente se ha desarrollado la contabilidad de gestión como disciplina ligada de manera general al entorno económico y de manera particular al ambiente empresarial y cómo las prácticas tradicionales de contabilidad de gestión son tensionadas ante la entrada de nuevas formas de relaciones económicas, sociales y empresariales donde lo inmaterial, en especial el conocimiento y el marketing, son considerados de manera directa como los principales factores generadores de valor económico.

En primer lugar, se analiza el contexto contemporáneo de la contabilidad en general y de la contabilidad de gestión en particular, esta última como disciplina vinculada de manera primigenia al desarrollo industrial fordista–taylorista, cuyos modelos altamente eficientes en economías de escala elevan las técnicas presupuestarias y de control de costos como elementos preponderantes en la agregación de valor. En segundo lugar, se analiza cómo la contabilidad de gestión se ha visto afectada por los cambios acaecidos en el último cuarto del siglo, afectaciones que son compartidas por diversos autores de la disciplina, reconociendo como consecuencia su carácter difuso. Finalmente se expone el desenfoque de la contabilidad de gestión en la etapa actual del capitalismo y reforzando la perspectiva de su imperiosa necesidad de transdisciplinarse, sin perder su esencia, ante la incorporación del trabajo inmaterial, el capital intelectual y la producción y comunicación semiótica en la gestión de plusvalor, por lo que más que hablar de contabilidad de gestión como disciplina se hace necesario hablar del rol del contador de gestión quien dentro del capitalismo cognitivo debe responder de manera crítica, reflexiva y holística, sin descuidar las partes, en su proceso agregado de valor.

3.1. La contabilidad financiera y la contabilidad de gestión tradicional

A nivel empresarial se presentan, a saber, dos dimensiones o escenarios tradicionales de la contabilidad: aquel que cuyo propósito es informar a *stakeholders* de tipo externo a la organización y otro cuyo propósito es brindar información para la toma de decisiones internas¹⁶.

En el primero de ellos, la normalización de alcance global permite a distintos usuarios de la información contable tomar decisiones desde una mirada financiera, es decir, la empresa es sujeto de inversión/desinversión –activo financiero– dejando de lado su función en la economía real. En el segundo campo, que desde la década de 1980 ha entrado en crisis (Johnson & Kaplan, 1988), su carácter no normativo (Osorio, 1994) ha permitido la emergencia de variedad de modelos que intentan facilitar el proceso de toma de decisiones internas.

Claramente el primer enfoque, de mayor avance y alcance, es el que sobresale hoy en día y sobre el que organismos internacionales buscan estandarizar, coaccionando que las operaciones se reconozcan y la información se presente de manera preestablecida limitando el carácter y juicio profesional del contable. Mas aun, una de la aristas de la contabilidad de gestión como es la contabilidad de costos ha sido reclamada y subordinada por parte de la contabilidad financiera (Castelló, 1996; Ripoll, 1996) con el fin de valorar los inventarios e informar el costo de los productos vendidos en sus informes debido a la presión ejercida por las instituciones de auditoría que desde la crisis financiera mundial de 1929 comenzaron a tener influencia.

La contabilidad de gestión, que tiene como precursores la contabilidad de costos y presupuestos, va más allá de proporcionar información para ser incorporada en los

¹⁶ Los decisores internos son aquellos que se orientan hacia el conocimiento e interpretación de los flujos de recursos en las actividades u operaciones internas de la organización para su planificación y control. Horngren, Datar y Rajan plantean que «los gerentes usan la información de la contabilidad administrativa para desarrollar, comunicar e implementar las estrategias. También usan la información de la contabilidad administrativa para coordinar el diseño de productos, la producción y las decisiones de mercadotecnia y para evaluar su desempeño» (2012, p. 4).

informes de la contabilidad financiera, su nacimiento, como disciplinas académicas, se considera a finales del siglo XIX a partir de la necesidad de suministrar información contable de gestión, es decir, «informar sobre las transacciones que se dan dentro de las empresas» (Johnson & Kaplan, 1988, p. 23) y su mayor auge se dio en la primera mitad del siglo XX, el cual fue potenciado con los estudios de Ford y Taylor y auspiciado por políticas Keynesianistas.

Para desarrollar el presente apartado se hace necesario en primer lugar abordar ágilmente la contextualización contemporánea de la contabilidad y posteriormente acuñar el adjetivo *gestión*.

3.1.1 El contexto contemporáneo de la contabilidad de gestión

Existe una relación íntima entre el conocimiento y la sociedad, la cual ha permitido el avance de ambos en búsqueda del mejoramiento de las condiciones materiales de vida y la contabilidad, no ajena a ello, ubica su objeto principal en las transacciones de tipo económico/financiero como suministradora de información que permita bajo postulados propios conocer del ente que informa, según diferentes enfoques, el patrimonio, el resultado empresarial, la legalidad de las operaciones, entre otros y se ha reconfigurado para dar respuesta a las necesidades de diferentes usuarios en distintas épocas.

La empresa, como tradicionalmente se ha definido, es un sistema organizado de actividades en búsqueda de beneficios, los cuales se basan en la contabilidad para su «legitimización e institucionalización» (Gómez, 2006, p. 92). El carácter aritmético de la contabilidad financiera permite *objetivizar* el resultado obtenido, pero sus informes financieros de propósito general, bajo la normatividad internacional, «no están diseñados para mostrar el *valor* de la entidad que informa» (IFRS, marco conceptual párrafo 9), por lo que la unidireccionalidad instrumental del capitalismo se «materializa y concreta» con la contabilidad (Gómez, 2006, p. 91).

Hacia la década de los ochenta, con la aparición y posterior auge de recursos informáticos y tecnológicos (Revolución Industrial 3.0) y bajo el postulado de beneficio/costo se facilita investigar e implementar sistemas de control y gestión en otrora antieconómicos que apoyen la estrategia empresarial. Al mismo tiempo con la

desregulación internacional suscitada a partir caída del tratado de Breton Woods una década atrás, el comercio internacional puso a competir, en clara desventaja, la economía real con la economía financiera fomentándose la imperiosa necesidad de ser eficiente y competitivo en un nuevo escenario ansioso por las mediciones y valoraciones.

El auge de los sistemas de información y comunicación permitieron descargar de los contables el registro de operaciones financieras, las cuales se realizan de manera automática, facilitando a la contabilidad la incursión, por una parte, en actividades de inversión y financiación en los mercados financieros relevantes en la actual economía financiarizada y por otra parte en actividades, aparentemente no financiero/monetarias, atinentes a la empresa. Todas ellas susceptibles de generación de valor empresarial.

La partida doble que ha simplificado el reconocimiento de las operaciones mercantiles ha permeado estos enfoques de la contabilidad, intentando encapsular y monetizar dentro de su lógica dual este tipo de transacciones. Es así como la contabilidad en respuesta a los mercados financieros, de donde actualmente se obtienen las mayores plusvalías, acuña el valor razonable como piedra angular en la valoración de los activos empresariales arrastrando consigo todo lo relacionado con la gestión empresarial.

Además, los sistemas de información y gestión que han evolucionado conforme surgen nuevas tecnologías son presionados promoviendo el acceso de la estadística, la probabilidad y la matemática financiera en los modelos contables. Es así como las ciencias *duras* distancian el carácter social del carácter financiero/monetario de la contabilidad, el cual ha erigido el paradigma de la utilidad sesgando su información y acercando el enfoque estático de la contabilidad dentro del gobierno de empresa, donde estas son «instrumentos de valorización de los acreedores, en lugar de ser entidades colectivas, parcialmente autónomas» (Aglietta & Reberieux, 2009, p. 156).

El actual escenario de la contabilidad esta atravesado por la globalización e inmaterialidad de la economía, que por una parte obtiene de los mercados financieros valor artificial basado en expectativas promovido por especuladores del mercado que, en mayor proporción y sin soporte racional, posicionan empresas dentro de las gráficas *chartistas* de los ordenadores y que por otra parte gestionan el intelecto general para

vender ilusiones promoviendo el semiocapitalismo inundado de signos con valor que se superpone al clásico valor de uso.

3.1.2 Los avances de la contabilidad de gestión hasta la década de 1980

La contabilidad de costos como disciplina antecesora de la contabilidad de gestión surge como «segunda bifurcación reconocida de la contabilidad» (Buevas & Mejía, 2015, p. 95) y su nacimiento se remonta al 1885, año en el que fue publicado el texto “*The Cost of Manufacturers*”, el cual recopila las prácticas de costeo que se popularizaron en los años precedentes en la industria, especialmente la norteamericana, alentando que en años inmediatamente posteriores se realizaran investigaciones *in situ* a nivel industrial con el fin de mejorar los procesos productivos y disminuir los costos de producción. Según Johnson y Kaplan (1988) el gran avance de la contabilidad de costos coincide con la organización jerárquica de las empresas en el marco de la segunda revolución industrial, apareciendo Fayol y Ford quienes funden las bases del capitalismo fordista–taylorista, cuando la producción en serie y masificada, la disminución de tiempos y el control total de la producción material se aseguraría, con la complacencia del *welfare state*, durante un poco más allá de la primera mitad del siglo XX.

El crecimiento del capitalismo industrial en las postrimerías del siglo XIX y durante las primeras décadas del siglo pasado fue acompañado de los avances de la contabilidad estableciendo mutualidad entre la información recopilada, organizada y presentada en los informes contables y las grandes fábricas, por lo que la gran industria de los ferrocarriles no hubiese sido posible sin la ayuda de la contabilidad (Ibid), en esta línea Tua (2012, p. 95), afirma que está «sobradamente aceptada en la doctrina contable» que la contabilidad se ve afectada por el entorno y que evoluciona conforme los requerimientos de las organizaciones. Desde su auge con el crecimiento mercantil, la contabilidad se ha visto forzada a estar a la par de las relaciones económicas. De acuerdo con esto, la contabilidad no exige desarrollo hasta tanto la complejidad y el procesamiento de la información trascienda a niveles superiores o hasta el entorno económico así lo demande.

Johnson y Kaplan (1988) plantean que para 1925 ya se habían desarrollado la mayoría de las prácticas usadas por contabilidad de gestión en la década de los ochenta,

y que por lo tanto durante el periodo comprendido entre 1925 y la década de los ochenta no existieron avances significativos en contabilidad de costos, sin embargo, Gutiérrez (2005) destaca que Horngren identifica tres etapas de la contabilidad de gestión en este lapso según sus objetivos: *a)* Etapa del costo verdadero precedente a 1960 donde se determina con rigor el costo *único*, siendo predominante el método *ful cost*. *b)* Etapa de la verdad condicionada a partir de la década de 1960 que, en contraposición al costeo completo, posiciona el *direct costing* en el que el costo se calcula según el destinatario. *c)* Etapa de la verdad costosa surgida a finales de la década de 1970 en la que la gestión de información se torna central y los beneficios de la información debe superar los costos de su consecución.

La contabilidad de gestión, indudablemente vinculada a contextos empresariales (Salgado, 2014; Uribe, 2014) tiene como fin último la contribución en la creación de valor económico, el cual es entendido como riqueza o como lo afirma Goldratt «la meta es ganar dinero» (1996, p. 48), mediante un proceso de mejora continua donde las rotaciones eficientes del capital de trabajo y de los activos contribuyen en mayor medida en la agregación de valor. Es decir, la contabilidad de gestión ha de ser herramienta fundamental en el proceso de agregación de valor, ampliando el margen lo que tradicionalmente se ha traducido en el control para la asignación eficiente de recursos (costos) al interior de la empresa delegando en otros campos la gestión de los ingresos y el entorno.

3.2 La contabilidad de gestión a finales del siglo XX

Mas allá de buscar conocer de manera fiable los costos de producción, a partir de la década de 1980 el interés se ha centrado en la gestión empresarial vinculando otras disciplinas del conocimiento. Esto, en parte, como consecuencia de la captura y normalización de la contabilidad de costos por parte de la contabilidad financiera en cuanto la valoración de existencias trasladándole, además, problemas inherentes a la misma contabilidad financiera (Duque & Osorio, 2013).

La normalización contable internacional, presionada por la circulación de capitales transnacionales en búsqueda de rendimientos financieros, facilitó un lenguaje común

aperturando fronteras físicas y electrónicas y además abonando el terreno para la aparición de empresas prestadoras de servicios –acceso temporal de bienes– y priorizando la gestión financiera (apalancamiento financiero y participación en mercados financieros), lo que a su vez rezagó la gestión operativa, la cual delega por medio del *outsourcing* a pequeños empresarios los procesos productivos internos –esencia de los negocios–, requiriendo de nuevas técnicas que les permitan articular y gestionar las formas evolucionadas de relaciones empresariales y financieras.

No obstante, desde la última década del siglo pasado se evidenció, en los nuevos modelos de gestión de costos empresariales, carencia de utilidad para los decisores internos de las organizaciones (Castelló, 1996) debido que su estructura general no había variado respecto a los desafíos que el mercado imponía. Esta ruptura entre la contabilidad de gestión y las dinámicas mercantiles/productivas se han abordado en diversas publicaciones, las cuales reconocen que la contabilidad de gestión enfrenta una crisis de obsolescencia. Desde la postura de académicos como Johnson y Kaplan (1988) se considera que esta disciplina no se adecúa al entorno globalizador, porque al pretender adaptarse al mismo no consideró que sus técnicas tradicionales no son consecuentes con la nuevas necesidades de gestión, dando lugar a la aparición de nuevas herramientas administrativas, entre las que se destaca la secuencia presupuestos, costos y administración basada en actividades, el cual es considerado un sistema novedoso apoyado en la cadena de valor¹⁷, que tiene un alcance mayor a los sistemas tradicionales (Pérez & Tápanes, 2009) (Uribe, 2014), sin embargo, muchas de las herramientas que han proliferado son modelos redefinidos o reencauchados que en muchos casos no implican mejoras (Duque & Osorio, 2013), así entonces,

Los cambios en los procesos productivos han estado acompañados de modificaciones en los sistemas de organización de las empresas, lo que implica que se han incorporado innovaciones en la estructura de los costos, lo

¹⁷ Concepto propuesto por Michael Porter en 1985 en la búsqueda de ventaja competitiva. “Desde la perspectiva de la cadena de valor, la contabilidad de gestión juega un rol clave en la determinación de la ventaja competitiva de las organizaciones, ya que permite definir las fuentes de rentabilidad y las posiciones relativas de costos del proceso interno de creación de valor” (Suárez, 2013, p. 253).

que constata la necesidad de llevar a cabo un replanteamiento de los sistemas de información y de control.(V. Ripoll & Urquidi, 2010, p. 10)

La globalización económica, la emergencia de las TIC y el establecimiento y articulación de redes empresariales caóticas ha dado lugar a la proliferación de actividades productivas y financieras, materiales e inmateriales, que parecen fundirse en el proceso de creación de valor inundando todos los aspectos de la vida, los cuales se mercantilizan desde la captura del intelecto general y se realizan introduciendo aspectos culturales y semióticos en las nuevas mercancías reconfigurando las relaciones humanas. En este escenario la contabilidad de gestión queda rezagada debido que ha encontrado dificultades para apartarse y/o adaptar sus modelos, primigeniamente fordistas, propios del capitalismo industrial, a esta nueva era posfordista enmarcada en el capitalismo cognitivo donde la singularización de la producción a partir de la aplicación del conocimiento general y el *marketing* en mercancías siempre más amplias y diferenciadas.

3.2.1 Influencia de la financiarización en la contabilidad.

Esta desregulación económica y financiera consecuencia de la presión ejercida por los grandes capitales, funda sus bases en la década de 1970, época desde que se han transformado las estructuras productivas y el comercio internacional, debido, entre otras cosas, a la inexistencia de una relación estable entre las capacidades productivas y las tasas de interés. La creciente titularización de activos y pasivos, las operaciones fuera de balance y la migración de bancos comerciales, industriales o de crédito hacia *Hedge funds*¹⁸, entre otros, evidencian la financiarización económica.

Esta etapa, con el predominio de la actividad financiera y la desmaterialización de las relaciones mercantiles en el marco globalizador, ha ocasionado la migración de la función canalizadora del crédito del sector real hacia el financiero, desencadenando una hipertrofia financiera que, además de producir daño a la productividad real, ha

¹⁸ *Hedge funds* hace referencia a los fondos de cobertura o inversión libre cuyo propósito es buscar oportunidades de inversión en mercados financieros utilizando para ello productos derivados y un excesivo apalancamiento.

reconfigurado los productos financieros, en otrora como coberturas a la actividad productiva de bienes y servicios, hacia la especulación con la emergencia de productos derivados financieros exóticos, convirtiendo la economía en un *casino global*.

El cambio de prioridades del capital ha debilitado el flujo de capitales hacia el sector productivo, toda vez que las ganancias exponenciales del sector financiero sobrepasan las rentabilidades lineales del sector productivo. Esto posiciona la información de tipo financiero como foco de atención por parte de entidades normalizadoras transnacionales constituidas a partir la Nueva Arquitectura Financiera Internacional NAFI, donde se «privilegia los intereses de accionistas y prestamistas, por lo que algunos autores lo han denominado la dictadura de los acreedores» (Orléan, 1999 citado en Medialdea & Sanabria, 2013, p. 201), opacando la gestión de la información y las transacciones con fines internos.

En estas circunstancias, la mutación del vehículo de acumulación capitalista, fundado en la actividad especulativa, condiciona la reestructuración paradigmática de la contabilidad, pues el reacomodo de la estructura hacia el sector financiero ha contribuido la puesta en marcha el denominado paradigma de la utilidad de la información.

Así pues, la contabilidad financiera moderada por una economía centrada en la producción es «reestructurada para ajustarla a la lógica financiarizada de la economía» (Sosa, 2015, p. 18), favoreciendo la transición del enfoque dinámico al estático de la contabilidad, acercando las empresas del sector real al ámbito financiero (Aglietta & Reberieux, 2009).escenario en el que los mercados financieros desempeñan el principal papel en la valorización de los activos titularizados y donde el valor razonable como metodología de valoración se posiciona en los reportes de informes financieros en el marco de una economía ficcional, la cual, tangencialmente por ahora, busca igualmente reglar los sistemas de costos.

Sin embargo, sistemas de costos referidos a la valoración con fines de informes externos y sistemas de costeo preparados y analizados por los usuarios internos tienden a confundirse. Si bien es cierto que algunos elementos de la contabilidad financiera han de ser tenidos en cuenta en los sistemas de costeo, estos sistemas tienen la ventaja de no estar

atados a ninguna regla normalizadora, son flexibles, dúctiles, maleables y con una alta capacidad de adaptación y personalización a las necesidades de cada organización.

No obstante, la contabilidad de gestión, en su actual escenario productivo tardío, cumple un papel similar al que desempeña la ingeniería financiera en los mercados financieros de vanguardia, pero con profundas diferencias. Mientras la ingeniería financiera incorpora dentro de sus modelos altamente matematizados y probabilísticos elementos de la física, biología, psicología, entre otros, la contabilidad de gestión tradicional se ha circunscrito a una aritmética simple. Esto es que, para la ingeniería financiera, con herramientas tales como teoría de portafolios, gestión de carteras, etc., la volatilidad es su medio de agar, para contabilidad de gestión tradicional la estabilidad de un capitalismo fordista–taylorista–keynesinista es su ideal, escenario que desde hace 50 años no corresponde a las actuales dinámicas sociales, productivas y económicas, no obstante, la aparición de nuevos modelos que empiezan a dinamizar la información de tipo interno.

La dinámica financiera actual busca incrementar los ingresos y acumular beneficios en el corto plazo, siendo los mercados financieros el medio adoptado y propicio, soslayando la gestión comercial y la producción de bienes y servicios que asegura la estabilidad y permanencia a largo plazo. Sin pretender desconocer que los mercados se influyen por expectativas, muchos de las cotizaciones se mueven de manera irracional y difusa tal como se corresponde con «la famosa frase lapidaria de Nicolas Darvas: “no hay ninguna actividad humana que genere tantos comportamientos irresponsables como la Bolsa”» (Amat, 2002, p. 19).

El nuevo pensamiento contable arraigado en la teoría financiera neoclásica deja por fuera a la contabilidad de gestión como disciplina vinculada. Claramente la extracción de valor se traslada desde el interior de la fábrica a la sociedad financiarizada, así entonces,

Se ha producido una fuerte transformación del capitalismo, en el sentido de su expansión en las esferas de la reproducción y de la circulación de las mercancías. Los nuevos sistemas de producción típicamente posfordistas, y ampliamente descritos recorriendo las categorías del *just in time*, *open sourcing*, etc., han desarrollado en realidad sistemas de captación del valor producido al exterior de los procesos directamente productivos. Un valor

social producido por nuestra misma vida, por nuestra acción dialógica, por nuestras relaciones de cooperación. La insistencia sobre el giro lingüístico de la economía radica precisamente en demostrar cómo a fin de cuentas la financiarización –que seguramente ha conocido y continúa conociendo excesos de creación de deuda, de moneda, etc.– es sostenida por una modificación de los procesos de producción de valor y por lo tanto no es solo creación de renta parasitaria (Marazzi, 2014, p. 11)

De esta manera, la sociedad participa activamente en el nuevo ciclo ilusionista de valor, y es precisamente este marco el que constriñe mucha de la información contable, tanto así que el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB por sus siglas en inglés) en su Norma Internacional de Contabilidad (NIC 38), desconozca como activo los intangibles generados internamente debido a la incertidumbre que implica dicha valoración, y si la contabilidad financiera, tan ampliamente estudiada y debatida presenta una reducción en su discrecionalidad en cuanto a la valoración de intangibles, más aún en una disciplina rezagada como la contabilidad de gestión.

3.2.2. El actual carácter difuso de la contabilidad de gestión.

El carácter dúctil de la contabilidad de gestión le permite involucrar diversas variables tanto contables como no contables, cualitativas, cuantitativas, financieras y no financieras¹⁹ (Iglesias, 1994) (Duque & Osorio, 2013), siendo estas últimas de gran importancia en la gestión organizacional (Martínez, López, & Angel, 2013), lo que a su vez reconoce su carácter multidisciplinario y transversal (Osorio, Álvarez, & Atehortúa, 2015) y aunque, históricamente, su desarrollo se ha enfocado en el uso eficiente de los recursos económicos de las empresas, el sesgo hacia lo interno (Gutiérrez F. , 2005), incluso hacia lo meramente fabril (material), ha imposibilitado su incursión en otros quehaceres de la gestión.

En la actualidad los teóricos de la contabilidad de gestión no son contundentes al definirla (Duque & Osorio, 2013), tanto así, que existen diferentes adjetivos para referirse

¹⁹ En Colombia la estimación de indicadores no financieros para la toma de decisión se limita a la observación e interpretación de indicadores que miden la satisfacción de los clientes. (González, 2010), lo cual indica un mayor interés en lo externo que en lo interno por parte de las mipymes.

a ella²⁰, como para delimitarla. El *Institute of Management Accountants* (2008) la define como «una profesión que implica la asociación en la toma de decisiones de gestión, la elaboración de sistemas de planificación y gestión del rendimiento, y la prestación de experiencia en informes financieros y control para ayudar a la gerencia en la formulación e implementación de la estrategia de una organización». Por su parte, Horngren, Datar y Rajan (2012, p. 4) plantean que «los gerentes usan la información de la contabilidad administrativa para desarrollar, comunicar e implementar las estrategias. También usan la información de la contabilidad administrativa para coordinar el diseño de productos, la producción y las decisiones de mercadotecnia y para evaluar su desempeño».

Para entender mejor su difuso espectro es preciso resaltar algunas consideraciones a partir de la emergencia de una nueva etapa del capitalismo en contraste con su nicho tradicional.

Históricamente las operaciones de producción y costos se han enfocado en gestionar eficientemente los elementos del costo, a saber: la materia prima optimizando su consumo, evitando reprocesos y desperdicios, la mano de obra acelerando procesos y disminuyendo tiempos y ocio, y los costos indirectos de fabricación, todos ellos, directa o indirectamente, desde el modelo de costeo estándar para ajustar las variaciones.

De los dos primeros elementos del costo hay que tener en cuenta que, con la miniaturización de la producción, la robotización y la flexibilidad laboral, tendencialmente han perdido peso y con ello la consecuente distorsión en la asignación de los costos indirectos que históricamente han basado su *cost driver* en las horas de mano de obra directa como parámetro universal, que necesariamente se ha medido con el doble propósito de pagar a los operarios como de evaluar su eficiencia (Gutiérrez F. , 2005): de alguna manera el valor agregado era fácilmente cuantificable en su etapa de producción, no tanto así en la etapa de realización.

²⁰ Entre las distintas formas, que diversos autores, se refieren a la contabilidad de gestión se encuentran: contabilidad interna, contabilidad para la toma de decisiones internas, contabilidad analítica, contabilidad administrativa, contabilidad de costos y presupuestos, contabilidad gerencial coincidiendo en su contribución para la toma de decisiones internas empresariales.

La destinación de recursos ha migrado hacia el *marketing* debido a la complejidad de los mercados, los adelantos tecnológicos y la presión por la investigación y desarrollo²¹ (Coromoto, 2007). En esta línea, Johnson & Kaplan (1988) sostienen que el sistema contable de gestión sirve como canal de comunicación entre gerentes y subordinados y que además el éxito depende de: productos que satisfagan a los consumidores, de los adecuados sistemas de producción y de la eficiencia en los sistemas de distribución y *marketing*. Estos últimos, en los nuevos métodos de costeo, considerados como costos del producto (Coromoto, 2007), con imprevisibles resultados que dificultan su evaluación al impactar el mercado y la cadena de valor empresarial.

Algunos de los vigentes modelos de contabilidad de gestión que se popularizaron a partir de los años ochenta del siglo pasado, producto de la impopularidad –por parte de los administradores de negocios– de los tradicionales sistemas de contabilidad de costos y gestión (Castelló, 1996; Kaplan & Norton, 2004), dejaron a un lado la asignación a los centros de costo, para conocer el costo de las actividades (Gutiérrez F. , 2005). Sin embargo, esto puede concebirse como un refinamiento en la asignación de costos al personalizar y correlacionar los inductores de costos para cada actividad, manteniéndose juicios de medición y valoración similares a los tradicionales, en este sentido, los cambios en los procesos productivos han estado acompañados de modificaciones en los sistemas de organización de las empresas, lo que implica que se han incorporado innovaciones en la estructura de los costos, constatando «la necesidad de llevar a cabo un replanteamiento de los sistemas de información y de control» (Ripoll & Urquidi, 2010, p. 10). El afán por agrupar costos en actividades permite vislumbrar la crisis del capitalismo industrial y la entrada de una nueva etapa del capitalismo donde la valoración contable entra en tensión.

Por esto, la contabilidad de gestión, tal como tradicionalmente se ha tratado, ante los constantes cambios y requerimientos de la sociedad cada vez más interconectada, ha

²¹ Lizcano (1996) señala que para finales de la década del ochenta la I&D representaba el 80% de los costos de producción, lo que demuestra el ascenso de los activos intangibles, en especial el capital intelectual dentro de la dinámica productiva reconfigurada en la nueva fábrica versátil que se extiende más allá de un espacio físico cerrado.

dejado de ser un sistema de información potente del cual los usuarios internos se basen para la toma de decisiones, al respecto Gutiérrez señala:

Las opiniones negativas sobre los sistemas de contabilidad de gestión tradicionales no son sólo aplicables al entorno norteamericano, ya que también en Europa la situación ha sido similar. Así, para el caso europeo, Drury (1993) y Bhimani y Bromwich (1993) resumen las principales críticas a la contabilidad de gestión tradicional en cuatro puntos: (i) no satisface las necesidades del entorno de fabricación y competitivo actual; (ii) provee información errónea para la toma de decisiones; (iii) está exclusivamente al servicio de la contabilidad financiera; y (iv) se centra en las actividades internas dándole poca importancia al ambiente externo (Gutiérrez F. , 2005, p. 117)

Contrario a lo que se podría pensar, los avances tecnológicos, la competencia entre las finanzas y el sector real, la disputa académica defensora del enfoque dinámico contra el enfoque estático institucional e internacional de la contabilidad y las emergentes formas de valoración, han jugado un papel en contra del avance de contabilidad de gestión. Así la contabilidad de gestión sufre una crisis debido al mismo afán estandarizador de la contabilidad financiera y por ende el sometimiento del contable a esta instrumentalización, al respecto Bustamante plantea que «siendo la Contaduría Pública una profesión estratégica para los intereses del capital, esta ha sido una de las primeras en ser sometida a un proceso de estandarización que abarca tanto la información como el control, la educación, la ética y los servicios profesionales» (2010, p. 91).

La servucción flexible y la constante innovación funden los actores en las operaciones de servicios donde se disipan las fronteras entre proveedor /cliente y donde las permanentes versiones de las características accesorias programan su obsolescencia desde las mentes de los consumidores sin necesidad de recurrir a la ingeniería de materiales, produciendo mercancías con vidas útiles cada vez menores (Ripoll, 1996; Lizcano, 1996). En este escenario la economía de escala, propia del fordismo, entra en tensión, así entonces, «los indicadores tradicionales de desempeño financiero funcionaron bien en la era industrial, pero marchan a destiempo frente a las habilidades y competencias que las empresas están tratando de dominar actualmente» (Kaplan & Norton, 2005, p. 102). La actual dinámica productiva y comercial busca fidelizar mediante la conexión afectiva orientada al consumo, la cual se asemeja a la prestación de servicios, en consonancia con lo planteado por machado (2002, p. 195) al afirmar en cuanto a la calidad

que «en el caso de los servicios, puede ser más observable como satisfacción del cliente que como cumplimiento de especificaciones, aspecto que se presenta de manera inversa en el caso de los bienes tangibles».

La división internacional del trabajo con el traslado de las actividades fabriles a países cuyos costos de producción son más favorables, producto de las exitosas decisiones de la contabilidad de gestión tradicional, ha conducido, también, como disciplina actual a su propio fracaso, desviando la atención de los países desarrollados hacia el sector terciario de la economía agregando valor a partir de la intermediación y el aprovechamiento del capital intelectual por encima del proceso fabril como tal, no de otra manera se explica,

El limitado impacto en el empleo y en el crecimiento del PIB de los nuevos sectores industriales ha sido compensado con creces, no obstante, por el rápido proceso de terciarización de los países de industrialización antigua. Desde principios de la década de 1970, todas las economías de los países avanzados experimentaron un rápido desplazamiento de la población activa desde las actividades típicamente industriales (y también agrarias) hacia las actividades englobadas en la nebulosa del sector terciario. Este movimiento adquirió las proporciones y la velocidad de una vasta transformación económica: en sólo treinta años —desde 1973 a la actualidad— el porcentaje de población activa dedicada a actividades terciarias creció entre 20 y 30 puntos hasta llegar a representar entre el 60 y el 80 % de los trabajadores de casi todos los países de la OCDE. (López & Rodríguez, 2010, p. 65)

Desde mediados de la década de 1990 se viene reconociendo la necesidad de establecer procesos de fabricación flexibles, (Castelló, 1996) buscando menores costos de producción sin detrimento de la calidad (Amat, 1996; Lizcano, 1996), concepto clave desde la Organización Internacional para la Normalización con las ISO 9000, donde la satisfacción del cliente es la que establece las características de los productos redefiniendo los sistemas de producción y de gestión a sus requerimientos. Dicha satisfacción, en esta nueva etapa del capitalismo, vinculada al valor del signo sobre el valor de uso.

Por lo anterior, su avance debe trascender «hasta entornos que no se limiten a lo contable» (Uribe, 2014, p. 711), para que no siga perdiendo independencia y se integre transversalmente ampliando su rango de acción, en otras palabras, la contabilidad de

gestión ha de conectar el entorno interno con el externo facilitando el proceso de toma de decisiones tanto internas como externas en el marco de los fenómenos globalizadores.

3.3 El desenfoque de la contabilidad de gestión en el capitalismo cognitivo

Con el ascenso de la inmaterialidad, la velocidad de los flujos, la tendencia hacia la producción semiótica y la economía de la desposesión (Harvey, 2014), propios de una sociedad moderna –y hasta transmoderna– (Daros, 2015), el capitalismo muta reconfigurando las relaciones económicas y sociales, de tal forma que a partir de la entrada en vigor de evolucionadas formas de producción y acumulación, la contabilidad de gestión anclada primigeniamente al capitalismo industrial no proporciona información relevante, develándose incoherencias o en el mejor de los casos inaplicabilidad. En esta nueva etapa del capitalismo que el postoperaismo italiano acuña como cognitivo el foco, más que nunca, es la gestión del conocimiento

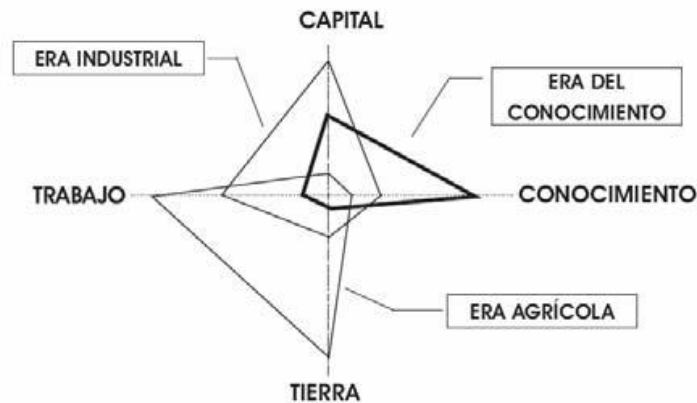
Sin desconocer que el conocimiento ha estado siempre presente en la historia de la humanidad, Caffentzis señala que «ha existido una larga tradición que relaciona al capitalismo con la cognición, la racionalidad y el espíritu cuantitativo abstracto» (2016, p. 15) siendo el conocimiento la base de todos los sistemas, incluyendo, el sistema económico imperante y por lo tanto no hay razón para utilizar el adjetivo cognitivo a la actual etapa del capitalismo, sin embargo, resalta que, para el economista Fritz Machlup en 1958 «más del 30 por ciento de la fuerza de trabajo asalariada estaba constituida por personas productoras de conocimiento» (Ibid, pp. 18,19) y reconoce que, si el conocimiento ha estado vinculado al capitalismo, este se ha hecho más evidente y preponderante en las últimas décadas, rezagando el capitalismo industrial y con él todo su entramado teórico y práctico.

Consecuente con los cambios sociales la contabilidad también se ha enmarcado dentro de estas dinámicas y no es ajena a esta evolución, donde lo cognitivo subsume lo material. Suarez Pineda, refiriéndose de manera general a la contabilidad, lo distingue en su historiografía.

En las últimas fechas, la contabilidad se está enmarcando en los diversos enfoques: formal, con la aplicación de la teoría matemática; conductistas y

comunicacionales, con la inserción de la contabilidad gerencial en el entorno de la contabilidad internacional; ambiental, con grandes desarrollos en la elaboración de cuentas ambientales; valor agregado, con el surgimiento de la contabilidad del conocimiento que desarrolla una ecuación para medir el capital intelectual de un ente económico, entre las realizaciones más significativas (2008, p. 92).

Gráfico 3: factores de producción en las eras de la contabilidad



Fuente: Gorey y Dobat (1996) en Momentos estelares de la contabilidad. Suárez (2008)²²

Igualmente reconoce las dificultades a las que se enfrentan los contables en el marco de la contabilidad del conocimiento:

Aun cuando la teoría contable ha desarrollado un modelo de contabilidad del conocimiento, los contadores todavía no se han hecho cargo de esta teoría, porque están atrapados en un conjunto de definiciones, categorías y esquemas de medición, diseñados para la contabilidad en la era industrial. Métodos pensados para el producto físico, pero no muy buenos para evaluar el elemento más importante del futuro: la información y el conocimiento, entendido como cultura, valores, técnica y tecnología computarizada, factor central de toda economía avanzada (Suárez, 2008, p. 51).

²² Suarez se apoya en un artículo publicado por los profesores Gorey y Dobat publicado en 1996 en la revista *The System Thinker*, los cuales desarrollan esta idea para explicar la evolución económica de los sistemas de producción, con base en cuatro factores: la tierra, el capital, el trabajo y el conocimiento.

El conocimiento se torna holístico y en la nueva economía ha de ser considerado desde su inmaterialidad tanto factor de producción como variable inmersa en las nuevas mercancías, es así como consecuente con la nueva sociedad, a la cual se le acuñan diversos adjetivos, las tecnologías digitales, lo fugaz, el acceso y no propiedad, las redes, entre otros, siempre enmarcados en el afán rentístico, la inmaterialidad se convierte tendencialmente hegemónica.

La valoración económica, que tradicionalmente ha estado ligada a lo material, comienza a mostrar signos de debilidad ante el ascenso de la intangibilidad, superando los tradicionales factores de producción típicos del capitalismo fordista–taylorista–keynesianista, esto es que, el control y aseguramiento de la producción cede, en la gestión y en la realización: *a)* en el capitalismo financiero, ante las titularizaciones de activos y pasivos financieros susceptibles de ser negociados en pantallas como un gráfica más dentro análisis técnicos –chartista– de *traders*²³ y *brokers*²⁴, basando su valoración en algo tan inmaterial como la especulación y/o la confianza y *b)* en el capitalismo cognitivo, ante el *general intellect* y las nuevas características inmatrimales e ilusorias de valor a partir de los metalenguajes y las formas de comunicación que giran alrededor de la simbología, los iconos y los signos.

El conocimiento, deja de ser un apoyo para la producción y es incorporado de distintas manera como principal aditivo del cual se puede extraer plusvalía sin siquiera ser valorado correctamente tanto en su producción, como en su realización, de esta manera «el capital es así llevado a desarrollar cada vez nuevos mecanismos de enrarecimiento de la oferta, en el intento de mantener por la fuerza la supremacía del valor

²³ *Traders* o negociadores son personas que compran y venden activos financieros en los mercados financieros con el propósito de beneficiarse de las operaciones, su actividad se conoce como *trading*, la cual se caracteriza por ser a corto plazo, los *traders* pueden ser personas que trabajan para instituciones financieras bajo la modalidad de contrato y bonificaciones acordadas previamente o personas independientes a cuenta y riesgo propio.

²⁴ *Brokers* son generalmente instituciones que canalizan las transacciones entre compradores y vendedores en determinados sectores cobrando una comisión por cada operación.

de cambio y proteger sus ganancias [como] lógica (...) del devenir renta de la ganancia» (Vercellone, 2011, p. 9).

La inmaterialidad, con el conocimiento concretado en los intangibles y en las expresiones culturales, afectivas, lingüísticas, culturales y artísticas aprehendidas por el marketing, presenta una doble dificultad en su gestión: por una parte, en su medición y valoración objetiva, y por otra, en la determinación de su contribución en la creación de valor económico. A diferencia del fordismo con su materialidad industrial y sus activos pesados, la gestión del conocimiento directo en la producción ya no realiza en el encerramiento de las empresas ni menos durante la jornada laboral, esta gestión social del conocimiento conduce, inevitablemente, que a medida que se difunde no se agote, por el contrario, se reproduzca así se quieran imponer restricciones en su difusión y se le quiera someter a las reglas de los bienes materiales escasos. Así entonces, se presenta un constreñimiento contable del valor (Archel y Gómez, 2014) debido que el conocimiento, el cual deviene de un común y acumulativo social y no del tiempo de trabajo y/o de la escasez, se posiciona tendencialmente como principal factor de producción y como *gadget* en nuevas mercancías materiales e inmaterial, semióticas y sugestivas desenfocando la contabilidad de gestión que tradicionalmente se ha circunscrito a lo fabril, material e interno.

Debido que la contabilidad captura, procesa y emite información acorde con el contexto articulada con los modos de producción (Arias, 2018), muchos de los modelos de gestión quedan miopes y no abarcan la totalidad de las dimensiones existentes, inclusive aquellos modelos atinentes a la valoración del capital intelectual, organizacional y relacional, se circunscriben al ámbito interno intentando descifrar las complejas relaciones económicas organizacionales actuales en búsqueda de potenciales generadores de valor empresarial, desconociendo, en parte, la subjetividad, la potencialidad y complejidad del trabajo inmaterial que no responde a la racionalidad económica de la ley valor/plusvalía (Vercellone, 2011). Cabe resaltar que el trabajo inmaterial y la producción/comunicación semiótica -soportada en el marketing corporativo- dentro de la actual dinámica de capitalismo cognitivo juegan un rol importante en la construcción de plusvalor, elementos que la contabilidad de gestión no

ha logrado integrar debido al rompimiento de los límites entre entidad contable y sociedad.

3.3.1 Dificultades técnico/teóricas de la contabilidad de gestión tradicional en el contexto contemporáneo

La contabilidad de gestión encuentra con la revolución informática y tecnológica del último cuarto del siglo pasado oportunidad para robustecer sus modelos, no obstante, arrastra lo simplista y bidimensional de la lógica contable débito/crédito debido a la influencia de los informes financieros y lo mecánico e instrumental de las fábricas monoproducción, rezagando su tradicional accionar a pequeñas economías de escala que sobreviven dentro de las redes productivas establecidas por el capitalismo contemporáneo. En este afán financierizador la contabilidad en general y la contabilidad de gestión en particular han sido informatizadas y moldeadas para dar cuenta, como fin último, de la creación de generación de valor empresarial mediados por las tasas de ganancias, desconociendo, en parte, su potencial en la participación de generación de valor a partir de las dinámicas organizacionales articuladas con el conjunto de la sociedad.

La contabilidad de gestión como disciplina y como práctica empresarial primigeniamente desarrolló su corpus conceptual desconociendo el entorno externo de las organizaciones, no obstante, las necesidades de información para la toma de decisiones podían prescindir de este debido a la estabilidad otorgada por el estado benefactor keynesiano. Pero con la entrada en vigor de un nuevo capitalismo neoliberal, el desmonte de las políticas Keynesianistas, los cambios en los sistemas de producción/acumulación, el conocimiento como principal generador de valor y el valor del signo soportado en el marketing, la contabilidad de gestión tradicional ha dejado de suministrar información relevante y útil para la toma de decisiones organizacionales.

Ya desde mediados del siglo pasado se había reconocido la necesidad de relacionar el conocimiento con los productos de manera directa, por ejemplo, los costos de investigación y desarrollo (Díaz, Montalvo, Celestrín y Prado, 2016), sin embargo, la contabilidad de gestión no incursionaba en su gestión más allá de la fábrica. Es decir, el adjetivo gestión no involucró su potencial económico, social y organizacional,

centrándose en lo meramente contable e interno debido a la presión de las firmas de auditoría. En el capitalismo cognitivo los costos del conocimiento, con la dificultad que entraña su medición y valoración, subjetivamente se concretan en costos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+I), en patentes y/o en derechos de propiedad intelectual, privatizando y mercantilizando el saber social, desconociendo su complejidad. El conocimiento social trasciende productos, procesos, organizaciones y la sociedad en general. Los saberes inherentes a cada disciplina se vinculan con otros saberes generándose innovaciones que de otra manera no fuesen posibles. En otras palabras, el conocimiento social desvanece fronteras organizacionales, perturbando transversalmente sistemas de información y producción potencializando y/o amenazando sistemas organizacionales dependiendo de la capacidad y preparación para acoplarse a estos constantes flujos de información saberes y conocimiento.

El flujo transversal de información, saberes y conocimiento facilitado por internet, hacen impredecible las tendencias comerciales obsoletizando los modelos lineales. Se reconoce que en los últimos tiempos la contabilidad de gestión se ha inclinado hacia la gestión más que hacia la contabilidad propiamente dicha; siendo influenciada, principalmente, por la ingeniería industrial y teorías organizacionales, intenta vincular el factor humano bajo enfoques teóricos como los de la sociología (Escobar y Lobo, 2002). No obstante, las nuevas dinámicas económicas que ha develado el capitalismo cognitivo y que involucran el conocimiento social y la reconfiguración del valor parecen inhospitables por parte del afán normalizador de la contabilidad de gestión

En esta línea, la complejidad de los procesos y las operaciones que se vinculan en redes y se trasladan más allá de la tradicional fábrica, sumado al predominio del marketing y las expectativas como principales generadores de valor de mercado, ha favorecido el enfoque estático de la contabilidad con el valor razonable como principal baluarte opacando su carácter social concretado en la productividad real bajo su enfoque dinámico (Aglietta y Reberioux, 2009). Alineado con los objetivos simplificadores de la realidad económica de los inversores, el enfoque estático soslaya la contribución real de la actividad económica y social, elevando la maximización de rendimientos y generación de liquidez inmediata *objetivada* en las cotizaciones de los mercados, que de ser necesario desnaturaliza los activos productivos en busca de renta.

Con factores de producción acordes con los distintos modos de producción que persisten en lejanas latitudes y se articulan con la globalización auspiciados por las tecnologías de la información y la comunicación, la contabilidad de gestión se estira formando modelos híbridos. Afectada por los pronósticos e incertidumbre del capitalismo financiero, la contabilidad de gestión intenta inscribirse forzosamente en esta lógica crematística (D-D) sin encontrar acoplamiento o en el mejor de los casos queda a merced de las tasas de ganancias de la producción semiótica (D-Marketing-D) como derivación de *D-Knowledge-D*.

3.3.2 Roles de la contabilidad de gestión

En una economía *cognitarizada* las actividades suponen un saber global y sobre estas se debería edificar las estrategias de extracción multidimensional y permanente de saber del capital variable tensionando la inercia tradicional de la contabilidad de gestión. Siguiendo el pensamiento complejo propuesto por Morin (2011), en el caso de la contabilidad de gestión, esta deberá situarse como interconector de lo multidimensional organizacional donde su estrategia no sea reduccionista ni totalizante. Con una nueva racionalidad en su abordaje deberá basarse en la recursividad y complementariedad y su construcción, deconstrucción, reconstrucción y resignificación no puede ser a espaldas del contexto social y organizacional.

Asistimos, pues, ante una cuarta revolución industrial²⁵ con un mayor poder cognitivo que aumenta la producción humana donde se fusionan las tecnologías, físicas, digitales y biológicas, con características como velocidad, amplitud y profundidad, e impacto de los sistemas (Schwab, 2016). En un capitalismo cognitivo que sugiere una integración de saberes, tradicionales y formales, y una transversalidad del conocimiento,

²⁵ Klaus Schwab (2016) enuncia que la industria 4.0 revolucionará la organización de las cadenas de valor globales “en un mundo en el que sistemas de fabricación virtuales y físicos cooperan entre sí de una manera flexible en todo el planeta. Esto permite la absoluta personalización de los productos y la creación de nuevos modelos de operación” pero que, a pesar de esto, existen todavía un 17% de la población mundial que no ha experimentado la segunda revolución industrial debido que carecen de electricidad y aproximadamente el 50% de la población no ha experimentado la tercera revolución industrial debido que no tienen acceso a internet.

la respuesta de la contabilidad de gestión deberá instaurarse como un sistema abierto y crítico que analice, más allá la suma de partes, sinergias dentro de la totalidad de su objeto de estudio.

En contravía de la especialización de las ciencias, la contabilidad de gestión debe establecer relaciones entre el entorno interno y externo, donde conviva la micro y lo macro, lo cualitativo y lo cuantitativo, lo financiero y lo no financiero. El proceso de agregación de valor debe acoplar el conocimiento social y la multidimensionalidad material e inmaterial del nuevo sistema de producción/acumulación.

La contabilidad, en general, sometida a proyectos transdisciplinarios la convertirán en “una disciplina con raciocinio dialéctico y relacional para su accionar concreto” (Arias, 2014, p. 83) por lo que más que hablar de contabilidad de gestión es pertinente centrarse en el contador de gestión como gerente de información, procesos y procedimientos, con habilidades cognoscitivas, relacionales, técnicas, y sentido social en el que gestione el conocimiento organizacional más allá del entorno empresarial actuando inter y transdisciplinariamente para aportar alternativas innovadoras, creativas de mejoramiento continuo de procesos, programas, actividades y tareas. Estos son roles que el contador de gestión debe asumir y no delegar a la inteligencia artificial, los algoritmos o las redes neuronales del capital fijo, debido que no son capaces de trasladar lo aprendido a distintos escenarios. El contador de gestión debe tener la capacidad de resolver problemas y plantear opciones de mejora en contextos marcados por cambios constantes, que requieren la discontinuidad y divergencia del pensamiento.

Desde la perspectiva abordada, donde el valor deviene del conocimiento y del signo posicionado por el marketing, el contador de gestión ha de aprender a aprender y continuar aprendiendo constantemente, articulando conocimientos de distinta índole. Si el marketing se ha convertido en un vehículo potenciador de valor, disciplinas y metodologías académicas aparentemente alejadas del ámbito empresarial y vinculadas con lo social, por ejemplo, la sociología, la antropología empresarial e industrial o los diseños metodológicos etnográficos, deben ser abordados por el contador de gestión desde su aplicación teórico/práctica en las organizaciones.

En contraposición con los intentos normalizadores, el contador de gestión no debe asumir su rol desde la especialización unidisciplinaria, ni intentar acuñar forzosamente modelos preexistentes, por lo que la particularidad de cada situación exige un conocimiento multidisciplinario aplicados a complejas problemáticas, tanto así que académicos entre los que se destacan Osorio, Álvarez y Atehortúa, (2015) Sales y Careny (2009) manifiestan el estudio de caso como una metodología de investigación apropiada para cada organización, esto es, reconociendo las singularidades dentro de diversidad, las cuales pueden ser abordadas con mirada holística, sin desconocer sus partes, y sin respuestas gerenciales estandarizadas. En suma, se reconoce la dificultad del desarrollo generalizado, unificado y estandarizador y el potencial integrador y transdisciplinario de la contabilidad de gestión en el actual escenario globalizador del conocimiento.

CONCLUSIONES

Asistimos a nuevas formas de relaciones económicas (producción, realización y acumulación) donde la inmaterialidad y el conocimiento tendencialmente se posicionan como principal factor de producción y como características de las nuevas mercancías, los cuales fundan sus bases con la desmaterialización de la economía alineado con la globalización y la financiarización, dejando atrás un capitalismo industrial fordista-taylorista-keynesianista caracterizado por la materialidad y la estabilidad. En este nuevo escenario el tiempo de trabajo y la escasez, que en el capitalismo industrial han sido la medida de valor, pierden vigencia y con esto todo el entramado fundado sobre sus bases, entre ellas la contabilidad de gestión como herramienta de los modelos organizacionales. Así entonces, la contabilidad de gestión dentro de su accionar disciplinar y su afán normalizador desde los años ochenta del siglo pasado se enfrenta a una crisis debido que su nicho ha cambiado y sus técnicas no responden a las exigencias del entorno económico que se ha abierto y relacionado a todas las esferas de la vida, por lo que su mirada debe abarcar un mayor espectro e involucrar externalidades, para relacionar la heterogeneidad de lo organizacional y social, para lo cual ha de transdisciplinarse a fin de procesar información que deviene de la inmaterialidad del conocimiento inmerso en la sociedad y de las tendencias cambiantes del marketing. En contravía de un enfoque normalizador y monodisciplinar y sin pretender hacer ingeniería, la contabilidad de gestión y el contador de gestión debe asumir posturas críticas que permitan articular herramientas multidisciplinares en el proceso de contribución con la toma de decisiones y agregación de valor empresarial.

Referencias bibliográficas

- Aglietta, M. (1991). *Regulación y Crisis de Capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. Mexico D.F.: Siglo Veintiuno editores.
- Aglietta, M., & Reberioux, A. (2009). *El capitalismo financiero a la deriva. El debate sobre el gobierno de la empresa*. Bogotá: Universidad Externado.
- Akerlof, G., & Shiller, R. (2016). *La economía de la manipulación. Cómo caemos como incautos en las trampas del mercado*. Bogotá: Paidós.
- Alves, G. (2012). Crisis de valoración desmedida del capital. Breve ensayo sobre la naturaleza de la crisis estructural del capital. En E. Gutiérrez, A. Sotelo, & D. Castillo, *Capital, trabajo y nueva organización obrera* (pp. 15-40). Mexico. D.F: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Amat, O. (1996). Los costes de calidad en la empresa. En J. Lizcano, *La contabilidad de gestión en los noventa: 50 artículos divulgativos* (pp. 301-306). Madrid: AECA.
- Amat, O. (2002). *EVA Valor Económico Agregado: un nuevo enfoque para optimizar la gestión empresarial, motivar a los empleados y crear valor*. Bogotá: Norma.
- Antunes, R. (2001). *¿Adios al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*. Sao Paulo : Cortez Editora.
- Archel, P., & Gómez, M. (2014). Crisis de la valoración contable en el capitalismo cognitivo. *Revista innovar*, 103-116.
- Arias, J. (2014) *Unitas Multiplex*. Desafíos de la contabilidad frente al proyecto transdisciplinario. Congreso nacional de estudiantes de contaduría pública de Colombia - Asecop - Fenecop (pp. 59-86). San José de Cucuta. Universidad Francisco de Paula Santander.
- Arias, J., y Cano, V. (2018) Contabilidad y modos de producción. Apuntes reflexivos para repensar el papel social de la contabilidad. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 73, 33-48

- Baudrillard, J. (1983). *Crítica de la Economía Política del signo*. México: Siglo Veintiuno editores.
- Baudrillard, J. (2009). *La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras*. Madrid: Siglo XXI.
- Berardi, F. (2003). *La fábrica de la infelicidad. Nuevas forma de trabajo y movimiento global*. Madrid: Tarficantes de sueños.
- Buelvas, C., & Mejía, G. (2015). El papel de la contabilidad de gestión en el sistema de información contable y su incidencia en la rentabilidad de las empresas. *Revista Panorama Económico* , 91-108.
- Buitrago, S. (2013). Fordismo y postfordismo: control social y educación. *Revista Vinculando*, 1-6.
- Bustamante, H. (2010). El interés público en la nueva base institucional de regulación contable en Colombia. Comentarios generales a propósito del proceso de convergencia hacia estándares contables internacionales. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 81-104.
- Caffentzis, G. (2016). Una crítica del Capitalismo Cognitivo. *Revista Hipertextos*, 13-50.
- Castelló, E. (1996). Los nuevos desafíos de la contabilidad de gestión. En J. Lizcano, *La contabilidad de gestión en los noventa: 50 artículos divulgativos* (pp. 35-40). Madrid: AECA.
- Castells, M. (2000). *La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial S.A.
- Coriat, B. (1991). El taller y el Cronometro. Ensayo sobre el Taylorismo, Fordismo y la producción en masa. Madrid: Siglo XXI.
- Coromoto, M. (2007). Los costos del marketing. *Actualidad Contable FACES*, 104-107.
- Correa, H. (2012). Capitalismo cognitivo: problemas y desafíos para la economía política. (p. 31). Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

- Correa, H., & González, J. (s.f.). Análisis crítico del devenir del concepto de trabajo inmaterial. Una revisión del concepto en el pensamiento de Negri, Lazzarato y Hard.
- Daros, W. (2015). *Tres enfoques sobre el pasaje de la modernidad a la postmodernidad*. Rosario : UCEL.
- Deleuze, G. (2005). Posdata sobre las sociedades de control. En C. Ferrer, *El lenguaje libertario: Antología del pensamiento* (pp. 115-121). La plata: Utopía Libertaria.
- Díaz, A., Montalvo, I., Celestrín, C., & Prado, E. (01 de junio de 2016). *La evolución de la contabilidad de gestión como ciencia contable y su importancia para el desarrollo de la sociedad*. Obtenido de Universidad de Matanzas: <http://monografias.umcc.cu/monos/2014/Facultad%20de%20Ciencias%20Economicas%20e%20Informatica/mo14103.pdf>
- Duque, M. I., & Osorio, J. A. (2013). Estado actual de la investigación en costos y contabilidad de gestión en Colombia. *Revista del Instituto Internacional de Costos*, 26-41.
- Fazio, A. (2017). *El trabajo inmaterial como problema de la filosofía política*. San Francisco.
- Fumagalli, A. (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Giordano, P., & Montes, J. (2012). Diez tesis sobre el trabajo inmaterial. *Revista GPT Gestión de la Personas y Tecnología*, 12-21.
- Giribets, M. (Octubre de 2009). *Algunas consideraciones sobre la crisis del capitalismo actual*. Obtenido de www.eumed.net/libros/2009c/599/ .
- Goldratt, E. (1996). *La meta*. Monterrey: Ediciones Castillo.
- Gómez, M. (2006). Una reflexión sobre la contabilidad como racionalidad instrumental en el capitalismo. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 87-94., 87-94.

- González, P. (2010). Avances y desafío de la contabilidad de gestión en Colombia: desde una perspectiva de Mipymes y de la educación superior. *Revista Universo Contábil*, 140-155.
- Graw, I. (2017). El valor de la mercancía artística. Doce tesis sobre el trabajo humano, el deseo mimético y la vitalidad. *ARQ UC CHILE*, 130-145.
- Gutiérrez, E. (1990). La Crisis Laboral y el Futuro del Mundo del Trabajo. En E. Gutiérrez, *La Ocupación del Futuro. Flexibilización del trabajo y desreglamentación laboral* (pp. 41-73). Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Gutiérrez, F. (2005). Evolución histórica de la contabilidad de costes y de gestión (1885-2005). *Revista Española de Historia de la Contabilidad*, 100-122.
- Han, B. C. (2012). *La sociedad del cansancio*. Barcelona: Herder.
- Hard, M., & Negri, A. (2000). *Imperio*. Barcelona: Paidós.
- Harvey, D. (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito: IAEN.
- Hernández, E. (2006). La historia de la contabilidad: una disciplina en auge. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 191-214.
- Horngrén, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2012). *Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial*. México: Pearson.
- Iglesias, J. (1994). Contabilidad de costes versus contabilidad de gestión. En J. Lizcano, *Elementos de la contabilidad de gestión* (pp. 79-122). Madrid: AECA.
- Infante, J. (2014). La desmaterialización de la economía mundial a debate. Consumo de recursos y crecimiento económico (1980-2008). *Revista de economía crítica*, 60-81.
- Institute of Management Accountants. (2008). *Definition of Management Accounting*. New Jersey: Institute of Management Accountants.

- Jaua, E. (1997). Del fordismo a la flexibilidad laboral: supuestos, crisis y realidades de la regulación social. *Economía y ciencias sociales*.
- Johnson, T., & Kaplan, R. (1988). *La contabilidad de costes. Auge y caída de la contabilidad de gestión*. Barcelona: P&G Editores.
- Kaplan, R., & Norton, D. (2004). *Mapas Estratégicos. Convirtiendo los activos intangibles en resultados tangibles*. Barcelona: Gestión 2000.
- Kaplan, R., & Norton, D. (2005). El Balanced Scorecard: Mediciones que impulsan el desempeño. *Harvard Business Review*, 102-110.
- Lazzarato, M., & Negri, A. (2001). *Trabajo inmaterial. Formas de vida y producción de la subjetividad*. Rio de Janeiro: DP&A Editora.
- Lemus, J., & Rodríguez, J. (2016). Indagando el concepto de valor por la economía clásica: cuestión relevante para la contabilidad. *Revista Libre Empresa*, 91-103.
- Lipietz, A. (1997). El mundo del Postfordismo. *Revista Ensayos de Economía*, 11-53.
- Lipietz, A. (s.f.). La mundialización de la crisis general del fordismo: 1967-1984. *Revista Economía: teoría y práctica*, 115-143.
- Lizcano, J. (23 de Abril de 1996). El cambio de cilindrada de la contabilidad de gestión. En J. Lizcano, *La contabilidad de gestión en los noventa : 50 artículos divulgativos* (pp. 19-24). Madrid: AECA. Obtenido de El cambio de cilindrada de la contabilidad de gestión.
- López, I., & Rodríguez, E. (2010). *Fin de ciclo. Financiarización territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano (1959-2010)*. Madrid: Traficantes de sueños.
- López, V., & Nevado, D. (2016). Modelo de control estratégico: desde la perspectiva del valor de los intangibles. Método y aplicación. *Revista Innovar*, 9-20.
- López, C. (01 de 03 de 2018). *La materialidad del “trabajo inmaterial”: algunas claves para una aproximación alternativa al trabajo en el capitalismo tardío*. Obtenido

de https://www.academia.edu/2515815/La_materialidad_del_trabajo_inmaterial?auto=download

Lucas, M. (2012). Los principios toyotistas en el contexto de la reestructuración productiva: Nuevos (y viejos) imperativos del capital y las transformaciones del mundo del trabajo. En E. Gutiérrez, A. Sotelo, & D. Castillo, *Capital, trabajo y organización obrera* (pp. 41-74). Mexico. D.F: Universidad Autónoma de Nuevo León.

Lyotard, J.-F. (1987). *La condición posmoderna. Informe sobre el saber*. Buenos Aires: Catedra S.A.

Machado, M. (2002). De la contabilidad de costos al control de gestión. *Revista Universidad de Antioquia*, 191-211.

Marazzi, C. (2009). La violencia del capitalismo financiero. En A. Fumagalli, S. Lucarelli, C. Marazzi, A. Negri, & C. Vercellone, *La gran crisis de la economía global: Mercados financieros, luchas sociales y nuevos escenarios políticos* (pp. 21-62). Madrid: Traficantes de sueños.

Marazzi, C. (2014). *Capital y lenguaje: hacia el gobierno de las finanzas*. Buenos Aires: Tinta Limón.

Martínez, E., López, A., & Angel, C. (26 de septiembre de 2013). Importancia de la información no financiera para la contabilidad de gestión. *XVII Congreso AECA*. Navarra. Obtenido de http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_xviicongresoaecca/cd/36d.pdf

Marx, K. (1976). *El capital*. Barcelona: Grijalbo S.A.

Marx, K. (2007). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. Mexico D.F.: Siglo XXI editores.

- Medialdea, B., & Sanabria, A. (2013). La financiarización de la economía mundial. Hacia una caracterización. *Revista de Economía Mundial* , 195-227.
- Míguez, P. (2013). Del General Intellect a las tesis del “Capitalismo Cognitivo”: aportes para el estudio del Capitalismo del siglo XXI. *Bajo el Volcán*, 27-57.
- Neffa, J. C. (1999). Crisis y emergencia de Nuevos Modelos Productivos. En J. C. Neffa, *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI* (pp. 39-70). Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Ortega, F. (2013). Metodología contable de identificación de intangibles en empresa de software. *XVIII Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática* (pp. 1-19). Mexico, D.F.: ANFECA.
- Osorio, J., Álvarez, J., & Atehortúa, T. (2015). Caminos de investigación a la contabilidad de gestión. *VI Congreso de Contabilidad* (pp. 1-19). Chapecó: Universidade Federal de Santa Catarina.
- Osorio, O. (1994). Los costes y la contabilidad de gestión. En J. Lizcano, *Elementos de contabilidad de gestión*. Madrid: AECA.
- Osorio, O. (1996). La teoría general del costo y la teoría contable. *Revista Universidad de Antioquia*, 115-137.
- Pérez, O., & Tápanes, Y. (2009). Origen del sistema de gestión y costos basado en actividades (ABC/ABM) . *Revista Avanzada Científica*, s.p.
- Piñero, F. (2004). El modo de desarrollo industrial Fordista-Keynesiano: Características, Crisis y reestructuración del capitalismo. *Contribuciones a la economía*, 1-18.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Buenos Aires: Editorial Rei Argentina S.A.
- Porter, M. (2017). *Ser competitivo*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Real Academia Española. (2017). *Diccionario de la lengua española* . Obtenido de <http://dle.rae.es/?w=diccionario>

- Rifkin, J. (2000). *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*. Barcelona: Paidós.
- Ríos, C. (2010). Sociedades disciplinarias y sociedades de control. Del sujeto a la subjetivación. *VI Jornadas de Sociología de la UNLP*. La Plata: Universidad Nacional de La Plata.
- Ripoll, V. (1996). El nuevo papel de la contabilidad de gestión. En J. Lizcano, *La contabilidad de gestión en los noventa : 50 artículos divulgativos* (pp. 25-28). Madrid: AECA.
- Ripoll, V., & Urquidí, A. (2010). Herramientas de contabilidad de gestión utilizadas en la práctica empresarial: una revisión crítica de los trabajos de investigación. *Revista Latinoamericana de Administración*, 1-20.
- Rodríguez, P. E. (2018). *¿Qué son las sociedades de control?* Obtenido de <http://www.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/21.-Qu%C3%A9-son-las-sociedades-de-control.pdf>.
- Rullani, E. (2004). El capitalismo cognitivo: ¿Un déjà-vu? En O. Blondeau, N. Dyer, C. Vercellone, A. Kyrou, A. Corsani, E. Rullani, . . . M. Lazzarato, *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual* (pp. 99-106). Madrid: Traficantes de Sueños.
- Safón, V. (23-25 de abril de 1997). ¿Del Fordismo al Postfordismo?. El advenimiento de los nuevos modelos de organización industrial. *I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI*. Andalucía, España: Universidad de Valencia.
- Sales, X., & Carenys, J. (2009). La investigación con estudios de caso en contabilidad de gestión, una ciencia social. *Revista Iberoamericana de Contabilidad de gestión*, 1-15.
- Salgado, J. A. (2014). Tendencias en contabilidad de gestión: una mirada a su evolución (finales del siglo XIX y siglo XX). *Revista Cuadernos de Contabilidad*, 787-805.
- Sassatelli, R. (2012). *Consumo, cultura y sociedad*. Buenos Aires: Amorrortu editores.

- Schwab, K. (2016). *La cuarta revolución industrial*. Madrid: Penguin Random House.
- Sosa, E. (2015). Las transformaciones del pensamiento contable en el desarrollo del capitalismo financiero: financiarización de la contabilidad y valor razonable. *Revista Pensamiento Actual*, 15-26.
- Suárez, J. (2008). *Momentos estelares de la contabilidad*. Armenia: Universidad La Gran Colombia.
- Suárez, J. (2013). Control de gestión en la cadena de valor y los aportes de la contabilidad de gestión: estudio de caso de una compañía colombiana. *Revista Cuadernos de Contabilidad*, 245-262.
- Tua, J. (2012). Contabilidad y desarrollo económico. *Revista Contabilidad y Negocios*, 94-110.
- UNESCO. (2005). *Hacia las sociedades del conocimiento*. París: UNESCO.
- Uribe, M. V. (2014). Configuración de redes en Contabilidad Gerencial.[Número especial]. *Cuadernos de Contabilidad*, 711-713.
- Valencia, P., & Platán, J. (2011). El empresario innovador y su relación con el desarrollo económico. *Revista TEC Empresarial*, 21-27.
- Vasapollo, L. (2002). El mundo del trabajo postfordista en la Italia de la acumulación flexible. *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, 31-50.
- Vásquez, A. (2011). La posmodernidad, nuevo régimen de verdad, violencia metafísica y fin de los metarrelatos. *Revista Nómadas*, 285-300.
- Vercellone, C. (2011). *La ley del valor en la transición desde el capitalismo industrial al nuevo capitalismo*. Obtenido de http://argentina.indymedia.org/uploads/2014/06/teoria_valor_vercellone.pdf
- Virno, P. (2003). *Gramática de la multitud*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Wallerstein, I. (1988). *El capitalismo histórico*. Madrid: Siglo XXI.