

**EL CONTEXTO DE LA FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LA
CONTABILIDAD: DEL CONTROL A LA PREDICCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

LIZETH DEL PILAR DELGADO

**UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS
POPAYÁN
2019**

**EL CONTEXTO DE LA FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y LA
CONTABILIDAD: DEL CONTROL A LA PREDICCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

LIZETH DEL PILAR DELGADO

Tesis presentada para obtener el título de Magíster en Contabilidad y Finanzas

Director de Tesis:

PHD. GUILLERMO LEÓN MARTÍNEZ PINO

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

POPAYÁN

2019

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
CAPITULO 1: DESREGULACIÓN ECONÓMICO–FINANCIERA: EL PAPEL DEL ESTADO EN EL AUJE DE POLÍTICAS NEOLIBERALES.....	11
1.1 Desaceleración Económica Estadounidense	18
1.2 Fin de la era del Bretton Woods	19
1.3 Pérdida de vigencia del patrón oro.....	20
1.4 La consolidación del Neoliberalismo desde todas sus esferas y el auge de la liberación económica mundial	21
1.4.1 <i>Desregulación y “pérdida de autonomía” del Estado–nación.</i>	25
1.4.2 <i>La recodificación normativa de lo público y lo privado y su vínculo con la estandarización de la regulación contable.</i>	29
1.4.3 <i>La adopción de la regulación contable de agencias privadas en Colombia y la privatización del derecho público.</i>	34
CAPITULO 2: AUJE DE LA FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y CONCENTRACIONES EN EL MERCADO DE CAPITALES	41
2.1 Relevancia del Capital Financiero en la Dinámica Estatal	48
2.2 Nuevos protagonistas, productos y mercados alrededor de la actividad financiera	50
2.3 Fortalecimiento de la economía de la deuda y sus principales efectos.....	56
CAPITULO 3. MODELOS ECONÓMICOS GLOBALES INSERTADOS EN ECONOMÍAS LOCALES	67
3.1. Tránsito de la economía industrial hacia la producción de servicios y producción informacional.....	67
3.2. Modos de producción y su incidencia en los objetivos de la información financiera	81
3.3. Ámbito de generación de Regulación Internacional en Contabilidad	90
3.3.1. <i>Paradigmas contables y su influencia en la regulación.</i>	97
3.4. Modelos económicos globales insertados en economías locales.....	104
3.4.1. <i>Estandarización como proyecto Global.</i>	105

CAPÍTULO 4. EL ENTORNO Y SU IMPACTO EN LA MODELACIÓN DE LA ESTRUCTURA CONTABLE DE CARA A LA ESTANDARIZACIÓN.	109
<i>4.1. Incorporación del enfoque económico en la disciplina: Emergencia de la contabilidad del Pronóstico.</i>	<i>112</i>
<i>4.2. Valor razonable e Información Financiera en economías de tipo patrimonial.</i>	<i>114</i>
<i>4.3. Información contable y manipulación de cifras.</i>	<i>115</i>
<i>4.4. Normativa Contable Internacional y las Micro – pequeñas empresas.....</i>	<i>117</i>
<i>4.4.1. Papel de las Micro empresas en el marco de la Regulación Contable Internacional y la economía global.....</i>	<i>118</i>
<i>4.4.2. Tendencia hacia la fiscalidad desde la empresa local.</i>	<i>120</i>
<i>4.4.3. Caracterización de las pymes y pequeñas unidades económicas.....</i>	<i>122</i>
CONCLUSIONES GENERALES.....	125
BIBLIOGRAFÍA.....	127

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Categorías analíticas en torno a la modernidad sólida y la modernidad líquida de Bauman	72
---	----

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Clasificación y/o enfoque piramidal de las organizaciones y la contabilidad. 124

INTRODUCCIÓN

La contabilidad en el actual contexto de globalización y financierización de la economía, ha venido sobrellevando nuevos retos que han obligado a realizar cambios en los sistemas contables tradicionales, en la perspectiva de evaluar la situación presente y futura de la unidad económica, con preferencia a la protección del mercado. Estos desafíos, están empujando a la contabilidad tradicional a adoptar nuevos patrones normativos, cuyos marcos conceptuales, no dan cuenta de las singularidades de nuestra economía, que en esencia está asentada en pequeñas y micro empresas y no en una economía financiera y especulativa, Juan Carlos Scarabino (2008) ha dicho al respecto:

Los primeros paradigmas de la contabilidad se orientaban a la medición del beneficio. El primer paradigma contable, el de la medición del beneficio, tuvo fines esencialmente legalistas, dado a que se orientaba exclusivamente al registro del hecho económico con el solo objeto de poder acercarse a la situación del o los propietarios del patrimonio. De allí que algunos autores hablen de paradigma patrimonialista. La contabilidad se orienta a lo legal. La función contable se asimila a registrar (p.135).

A partir de la década de los 70, con mayor impulso el capital financiero se vuelve una realidad que impacta la economía y la sociedad, sobre la base de obtener grandes rentas a partir de especulación, en detrimento de la producción real. El capital financiero, en adelante será el eje de la apropiación y de la concentración del valor, por encima, de la rentabilidad empresarial, entendida en términos productivos clásicos. Aquí, en términos contables, se genera un quiebre, referido a la importancia que adquiere la direccionalidad de la información; no interesa tanto el propietario, como los usuarios de la información financiera,

[...] es precisamente esta orientación al usuario la base en la cual se fundamenta la regulación contable, dado que se propone satisfacer a múltiples usuarios con necesidades no solamente heterogéneas sino, por qué no, subjetivas. El auge comienza desde mediados de la década del 70, cuando a su vez aparecen las primeras computadoras y se automatizan los sistemas contables. Alrededor de 1980 la informática se populariza con el advenimiento del PC y comienza a hablarse de bases de datos y de información útil para las decisiones (Scarabino, 2008:135).

Aunado a lo anterior, es necesario decir que en la empresa contemporánea los intangibles han conseguido una importancia sustantiva, sobre todo los derivados del conocimiento y la innovación, así como la reconversión de las experiencias culturales en mercancías, que acarrearán para la contabilidad convencional dificultades en el proceso de valoración y representación frente a

entornos con altas dosis de incertidumbre, en efecto, de acuerdo a los actuales marcos normativos internacionales, un activo es concebido hoy como aquellos derechos sobre los cuales se espera obtener beneficios y que, además, no poseen sustancia o naturaleza física, susceptibles de usos simultáneos que no pueden ser controlados por la empresa desde la visión y la práctica de una contabilidad convencional.

En general, se puede evidenciar una tendencia al crecimiento de lo financiero sobre todas las diferentes dinámicas económicas y políticas. Esto significa que, los gerentes propietarios ya no concurren al incremento de la eficiencia de los factores de producción en la empresa de economía real, sino a la multiplicación de las ganancias especulativas; que nada tienen que ver con el proceso de generación del ingreso a través de la asociación de costos y gastos. Lo primordial es entonces la generación de expectativas futuras engendradas en los mercados bursátiles. “[...] empieza entonces a concentrarse todo en términos del mercado, por lo que la información financiera se enfoca a esa misma orientación, que va a ser crucial para atraer nuevas inversiones y nuevos capitales”. (Nepomuceno, 2003:152).

Esto conlleva, desde el campo de la disciplina contable a que las Normas Internacionales de Información Financiera tomen auge, siendo notable la influencia de los organismos normalizadores en todo este proceso, bajo un carácter netamente utilitarista y una concepción focalizada en los mercados de valores, pero, desde cierta óptica contable, los procesos no pueden ser vistos a escala mundial. Si bien, es cierto que el neoliberalismo es una tendencia adoptada no solo en economías “desarrolladas”, sino también en países “emergentes y subdesarrollados”, parece ser que la esencia de las normas internacionales de información financiera está enfocada en economías con un acelerado y constante flujo de capitales, donde las transacciones bursátiles son innumerables, y cuyos agentes directos son inversores financieros e institucionales; en tanto en economías donde priman las pymes y micro empresas, este tipo de regulación de manera estricta puede resultar impertinente. Obsérvese como estas últimas se basan en actividades productivas más que en bursátiles, se trata de una contabilidad de tipo patrimonial, donde interesa el ciclo productivo y el mantenimiento del patrimonio; interesa la utilidad como resultado de la generación del ingreso, mas no la ganancia especulativa.

De esta manera, la estandarización de la información financiera, si bien, conduce a una mayor rigurosidad a la hora de presentar y elaborar los estados financieros, es quizá cuestionable para algunas economías, donde los mercados de capitales ni siquiera alcanzan un nivel representativo,

y entonces toda esa rigurosidad posiblemente se traduzca en desorientación de la regulación, pues es fundamental reconocer que: “Las PYMES no requieren menos información contable y financiera que las grandes empresas: requieren una información distinta. Por supuesto, exigir a las PYMES información para satisfacer necesidades de inversores en mercados financieros, es poner una carga de costos de información, sin beneficios reales” (Gómez, 2016:30).

Bajo esta dirección, en primer lugar, se intentará examinar el contexto en el cual surgen las agencias globalizadoras de regulación contable internacional y cómo éstas definen prácticas homogeneizadoras y estandarizadoras, en economías cuyo objetivo es la rendición de cuentas y la protección del patrimonio empresarial, en lugar de la protección del mercado y del inversor externo. En segundo lugar, se pretenderá determinar cuál ha sido la influencia ejercida por el contexto de la financiarización económica en la modelación de la estructura conceptual de la contabilidad y su correlato con la implantación de la regulación internacional en contextos diferenciados.

En tercer lugar, se hace indispensable indagar sobre cómo a nivel global se está generando una tendencia cuyo horizonte es el paso de una economía productora material a otra inmaterial de capitalismo cognitivo y cómo este fenómeno impacta a través de la regulación contable a las Pymes, y es en este punto donde el rol de la disciplina toma fuerza en tanto sugiere una reconfiguración, que intente responder a los nuevos requerimientos de un mundo financiarizado, en el que afloran multiplicidad de problemáticas, como las relacionadas con los sistemas de representación de una realidad volátil, así como las estructuras de valoración de esas realidades emergentes.

En cuarto y último lugar, es importante entonces poder comprender cómo en un contexto como el colombiano, basado en una economía de micro, pequeñas y medianas empresas, se asumiría el cambio de un modelo contable sustentado en la preferencia por la protección patrimonial, a otro cuyo correlato es la protección del mercado y cuyo objetivo, no es la rendición de cuentas y el control, sino la situación presente y futura de la unidad económica.

En este orden de ideas, la pertinencia de este trabajo se enmarca en el análisis de las transformaciones del entorno económico-financiero que permean la acción de la disciplina, hoy en día focalizada por medio de organismos globalizadores de regulación contable, que orientan la disciplina hacia la emisión de estados financieros para usuarios de información específicos, y para un tipo de unidad económica enteramente financiera, en lugar de información orientada hacia la

empresa productiva no financiera; característica del entorno de las pymes en las denominadas “economías en vía de desarrollo”. Además, se intentará de manera crítica, desentrañar algunas de las inconsistencias e impertinencias del modelo contable de regulación, que no solucionan las problemáticas fundamentales que vienen surgiendo con motivo de la reconfiguración del capitalismo actual, caracterizado por la volatilidad y la rapidez en la tramitación de la información, lo cual evidencia una pérdida de norte de la investigación en este campo disciplinario.

Finalmente, la problemática es abordada a través de un tipo de análisis interpretativo, donde se hará una exposición crítica del proceso de financiarización de la economía y la contabilidad, evidenciando algunas de las causas que pueden estar originando situaciones problemáticas en la implantación de modelos de regulación contables globales insertos en economías locales. Para este efecto, se presenta un enfoque de investigación documental, ya que los datos que se analizarán serán recopilados de fuentes secundarias, en este caso estudios previos y material bibliográfico relacionado con el fenómeno de estudio.

Las perspectivas consideradas no ofrecen una conclusión definitiva sobre la problemática propuesta, aunque se mencionen algunos hallazgos, estos deberán complementarse con otros estudios y evaluar en forma integral las principales causas y efectos específicos. Sin embargo, se intentará develar una visión general de las dificultades que pueden estar presentes en las economías de las micro y pequeñas empresas.

CAPITULO 1: DESREGULACIÓN ECONÓMICO–FINANCIERA: EL PAPEL DEL ESTADO EN EL AUGE DE POLÍTICAS NEOLIBERALES

Para poder entender la coyuntura del actual sistema económico mundial –fundamentado en la denominada economía de la deuda–, es primordial comprender los diferentes ensamblajes y articulaciones económico–financieras en distintos periodos, de tal manera que permitan dar una aproximación a las características de la nueva era global¹ que se está viviendo, pues conforme a lo que ha sostenido la comunidad académica; “todos los procesos económicos son resultado de procesos sociales”. Ello conlleva a que se plantee un viraje hacia las transformaciones socioeconómicas que dan cuenta de las realidades que han impactado la consolidación de todos los ciclos del capital, determinantes en la construcción de los nuevos ordenes mundiales en cada periodo expansivo del mercado, y que definitivamente moldean el escenario perfecto para la proliferación del capitalismo tal y como lo conocemos en estos tiempos.

Con lo anterior, y en correspondencia a los planteamientos de Saskia Sassen (2011), en lo que refiere a su obra “Territorio, Autoridad y Derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales”, es necesario ubicar la segunda posguerra como punto de inflexión para la conformación de un nuevo orden mundial, en tanto es a partir de este periplo desde donde arrancan los primeros indicios que darían paso al neoliberalismo, el cual propicia el auge decisivo del capital como máxima expresión del mercado –en una más de sus múltiples fases de acumulación–, trayendo consigo importantes cambios a nivel social, económico y político, en la medida en que las fases acumulativas del capital incursionaban en las economías globales.

En este orden de ideas, es preciso señalar cómo las etapas de “re–acomodación del capital” han venido incidiendo en la consolidación no solo de la acumulación, sino también en la producción y reproducción de diversas y numerosas crisis financieras, cada vez más acentuadas alrededor del proceso de la financiarización de la economía –que en nombre del “desarrollo económico”– ha instaurado procesos de desregulación en detrimento (desde cierta perspectiva) de la soberanía nacional y del bien social, pero a favor de una facción específica del capital y el bien particular, moldeando el escenario perfecto para la consolidación de la llamada «nueva era global». Por este motivo, en primer lugar nuestra mirada se centra en hacer un recorrido de los hechos, considerados

¹ Según Sassen (2011), la nueva era global corresponde al auge de las tecnologías, telecomunicaciones y expansión del capital financiero a nivel transnacional, conjuntamente con las nuevas formas de poder y desregulación económica global.

para efectos del presente trabajo como relevantes, comprendidos desde la crisis de 1929 o crack bursátil, hasta los escenarios actuales donde las continuas y recurrentes crisis reflejan el fenómeno desestabilizador del sistema monetario y financiero internacional, en tanto se ha visto el ascenso del capital financiero y el poder del mercado por sobre la autonomía de los Estados y las economías nacionales. Al respecto, Maurizio Lazzarato (2015) ha dicho: “No saldremos de las crisis (a lo sumo, se modificará su intensidad) por la sencilla razón de que la crisis es la modalidad de gobierno del capitalismo contemporáneo” (p.12).

Para empezar, se debe situar la analítica que da cuenta de todo este proceso desde los años 1929, en tanto se refleja una de las grandes caídas de la bolsa de valores de New York, y con ello, uno de los primeros indicios de la configuración de un sistema financiero basado en la especulación con una garantía no más real, que la confianza del público; hoy en día instaurada en las grandes firmas de inversiones y de sofisticados instrumentos que permiten de una manera más audaz la movilidad de capital, pero quizá de una forma menos controlada que en épocas pasadas; podría inferirse como lo sugiere Sassen (2011) que, “hasta la década de 1950, las políticas financieras son cautelares, el mercado se encuentra bajo controles de regulación y la actividad en la bolsa de valores es menor” (p.213), muy distante de lo que se conoce hoy, donde la desregulación y la liberación sin límites de los mercados (específicamente financieros) van de la mano con políticas que auspician cada vez una menor intervención estatal en las economías².

Bajo este panorama, se aborda la “Gran depresión” como una de las crisis más profundas y prolongadas en el sistema financiero, gestada en la bolsa de New York y propagada a toda la economía; “esta crisis se muestra, en primer lugar, como crisis de los mercados financieros, para transferirse luego, en poco tiempo, a todo el sistema económico” (Fumagalli, 2010:19). Básicamente la depresión surge después de un contexto de expansión económica estadounidense iniciada en los prósperos años 20, con motivo de la desestabilización de los países europeos tras la I guerra mundial, pues la industria bélica se propaga, así como las exportaciones de insumos y

² Pese a que se hace alusión primordialmente al impacto y modelación del neoliberalismo desde el punto de vista económico y financiero, no debe perderse de vista este proceso como generador de subjetividades y de mundos a través de construcciones sociales y culturales que incluso anteceden el proceso económico. Es así como “En primera instancia, frente a la reducción economicista del neoliberalismo, podríamos afirmar, con Lander (2000, p.11) que, (...) Estas dificultades se deben, en una importante medida, al hecho de que el neoliberalismo es debatido y confrontado como una teoría económica, cuando en realidad debe ser comprendido como el discurso hegemónico de un modelo civilizatorio; esto es, como una extraordinaria síntesis de los supuestos y valores básicos de la sociedad liberal moderna en torno al ser humano, la riqueza, la naturaleza, la historia, el progreso, el conocimiento y la buena vida”. (Quijano, 2017: 51)

financiación al conflicto. Entre tanto, los postulados de la economía clásica construyen un sistema basado en la oferta ilimitada de bienes y servicios, dejando la economía en manos de la eficiencia de mercado, bajo la premisa de que “toda oferta genera su propia demanda” (Ley de Say) (López y Rodríguez, 2010:100). Del mismo modo, se disminuyen los controles eficientes de la producción en medio de la expansión económica, y es en este escenario donde Estados Unidos y Japón se apoderan del comercio internacional de la época. La producción para la guerra se vuelve excesiva, y el fortalecimiento de la industria trajo consigo la bonanza económica en la bolsa, pues las expectativas de alto y prolongado crecimiento condujeron al alza de las cotizaciones, lo que finalmente permitió formar una burbuja especulativa financiada por el crédito. Para entonces, las operaciones en la bolsa generaban una fuente rápida de fortuna y las cotizaciones subían de una manera insospechada, aunque esto no tuviera nada en común con la verdadera solvencia de la sociedad empresarial.

La especulación jugó un papel fundamental al crear riqueza sin soporte real, al punto que cada las acciones eran tranzadas con dinero prestado; así el desenganche financiero sale a la luz en el momento en que se termina la guerra, pues hay una oferta excesiva de bienes en la economía real sin la suficiente demanda que generara liquidez al sistema, dejando entrever la inseguridad y fragilidad del sistema financiero. Entonces las cotizaciones se desploman dejando pérdidas en todo el sistema, y por supuesto, desatando el pánico bursátil que definitivamente se plasmó en el crack financiero de 1929.

Es así como empieza el descenso de una de las economías más posicionadas del periodo, pues la renta nacional estadounidense se hunde, al igual que el comercio internacional y los ingresos fiscales, lo que acarrea aumento de desempleo y pérdida de inversión. Al respecto, López y Rodríguez (2010) señalan que, las políticas estatales adoptadas en la época no contribuyeron de una manera adecuada en el manejo de algunas variables quizá desconocidas en política macroeconómica, dejando que el sistema bancario se derrumbara por falta de solvencia, sin ninguna actuación por parte de la Reserva Federal, quien no concedió la liquidez que faltó al sistema para que el desplome no fuera tan brusco, pues se esperaba la autorregulación del mercado, aunque finalmente todo resultó en una de las peores crisis financieras en la historia.

Es a partir de este momento, donde surgen las inquietudes respecto a la capacidad de intervención estatal en las economías, pues desde el punto de vista del Keynesianismo, el Estado juega un papel fundamental en la política macroeconómica, en tanto, si no hay inversión privada,

es el Estado quien debe invertir incrementando el gasto público para recuperar la economía. Así entonces, en el mandato del presidente Roosevelt se crea el New Deal³ (1933–1939) como política contra “la crisis bancaria de confianza”, creando un sistema que promueva el empleo, la producción, el consumo interno y en términos generales, concibiendo un sistema que salvaguardara el capitalismo del momento. Del mismo modo, Sassen (2011:212) advierte el afianzamiento de la autoridad federal en Estados Unidos, por medio del establecimiento de políticas estatales de inversión pública, con el objetivo de salvaguardar las economías nacionales de las presiones externas ante la reciente crisis. Con ello, el Estado controla, regula y ordena las variables económicas en pro del crecimiento interno de la economía, elevando el gasto público y promoviendo el consumo gracias al fortalecimiento de las clases trabajadoras⁴. Así, la consolidación de estas políticas económicas se extendió hasta la segunda posguerra. De ahí que, precisamente en una nueva desestabilización europea, emerja el momento oportuno en cual los Estados Unidos pueden posicionarse como potencia, de modo que tras el estallido de la Segunda Guerra Mundial (1939–1945) de nuevo retoma su carrera como proveedor armamentístico y aprovechando las condiciones del momento, se impulsa la exportación no solo bienes y armas, sino también capitales para el financiamiento del conflicto (al parecer, EEUU ha sabido beneficiarse de las desestabilizaciones internas de los demás países -por lo que hoy promueve por sí mismo este tipo de intervencionismos-).

Cabe señalar que, aunque se tuvieron dificultades en la implementación y consecución de los objetivos propuestos en los primeros años del New Deal y muchos catalogaron la política como un desacierto, se puede decir que este constituye el primer paso para acentuar las políticas de proteccionismo de Estado, que le dieron un nuevo impulso a la economía estadounidense, hasta posicionarla como potencia en los años posteriores de la segunda posguerra, así:

Keynes hizo notar que la expresión completa de la Ley de Say, «hay un precio de demanda para cualquier precio de oferta a cualquier volumen de producción, porque la demanda se ajusta

³ Se conoce como New Deal, a la política Intervencionista de Estado adoptada por Franklin D. Roosevelt como respuesta a la crisis financiera desatada por el Crack bursátil de 1929 en los Estados Unidos, caracterizada por el incremento en el gasto público y la inversión social con el fin de reactivar la economía interna nacional.

⁴ En conferencia en la Universidad de los Andes (2011) Sassen hace alusión al periodo Keynesiano como un proceso de incorporación de las clases trabajadoras y obreras no precisamente por una filosofía del bien común, sino con el propósito de expandir los procesos de manufactura, y con ello la consolidación del ciudadano consumidor que fortalecería la expansión del mercado, tras la contracción sufrida en el periodo 1929–1930. https://www.youtube.com/watch?v=7Rz_bDzqC5g.

automáticamente a la oferta», partía de una serie de principios dogmáticos no discutidos, que llevaban a conclusiones erróneas (López y Rodríguez, 2010:100).

En general, este periodo se puede considerar como fundamental para la estructuración de una especie de nuevo orden mundial, donde el Estado lleva a cabo controles institucionales en materia de producción, comercio internacional y flujos transnacionales de capital. Se puede decir entonces que, después de la Gran Depresión el Estado asume una posición más activa frente a políticas macroeconómicas, y bajo esta coyuntura, se hace necesario coordinar no solo las políticas internas sino también su vínculo con el resto de las economías globales, razón por la cual, en 1944 se gestan los denominados «Acuerdos Bretton Woods». Por esta vía, La Conferencia Monetaria y Financiera tendría como fines esenciales el logro de la estabilidad económica mundial –tras los desórdenes sufridos a causa de la guerra en varios países– y la creación de organismos de financiación estatal como el Banco Mundial y El Fondo Monetario Internacional, aún vigentes en la actualidad.

Lo anterior implica la ampliación del marco de acción de la economía estadounidense en el mundo, lo cual pudo ser posible gracias a la creación e instauración de los acuerdos como propuesta para poder lograr un sistema internacional que ayudara con el equilibrio –sobre todo de las naciones más necesitadas–, aunque el verdadero propósito estaría enmarcado en el interés expansivo de la potencia. De esta manera, el establecimiento del modelo económico globalizado viene dado por una serie de factores, que no solo implican el afianzamiento de la liberación del mercado, sino también la conformación de lo que Sassen (2010) denomina: “Regímenes internacionales”, en tanto no solo se busca la expansión y movilidad de empresas y mercancías, sino también la institucionalización y fortalecimiento de las economías y la protección de los intereses nacionales, específicamente en lo que refiere a la extensión de la autoridad estatal más allá de los límites territoriales, sobre todo, de los Estados más poderosos.

Así entonces, este primer intento se ve reflejado en la instauración de los acuerdos con la pretensión de acercarse a “un sistema de gobernabilidad global para el bien común” (Sassen, 2010: 207). Sin embargo, actores hegemónicos re–direccionan lo que en principio se instituyó con fines de interés público, hacia fines que favorecen a quienes la autora denomina como “actores globales de la esfera privada, específicamente las grandes empresas transnacionales”; en un momento donde la economía de los Estados Unidos se encontraba fortalecida, en contraposición a otras naciones debilitadas tras los efectos producidos en la segunda guerra mundial. Al respecto, es preciso señalar la influencia que Estados Unidos pudo ejercer, en tanto actuaba como actor hegemónico

en una posición donde podía exigir, aprobar o imponer sus condiciones por sobre las consideraciones de los demás países; quienes se encontraban en circunstancias menos favorables y solo actuaban como participantes que sugerían propuestas para lograr el objetivo del acuerdo.

En consecuencia, más que la liberación de los mercados y los capitales, lo que se estaba pretendiendo era liberalización para el acceso sin restricciones a materias primas (más baratas) y mano de obra (más dócil) en los países del llamado tercer mundo. Del mismo modo, la implantación de un tipo de cambio fijo que evitara fluctuaciones en los mercados, ayudaría a propiciar controles de las monedas a través de organismos como el FMI, evitando ataques especulativos. “Así, en los primeros años de la era Bretton Woods, incluso el gobierno estadounidense aplicó políticas internas que se acercan más al keynesianismo que al neoliberalismo, como la expansión del Estado benefactor, los grandes proyectos de planificación nacional y la regulación extendida de los principales sectores económicos, en el especial el bancario y financiero, lo que aún reflejaba la orientación del New Deal” (Sassen, 2011: 224–225).

Finalmente, Estados Unidos se crea como una potencia dominante y continúa reuniendo todas las capacidades para el proyecto de consolidación de la “governabilidad global”, afianzando el patrón oro como respaldo de las monedas en la economía mundial y consolidando el establecimiento del dólar como moneda de referencia. De hecho, estas proposiciones fueron avaladas por los Estados miembros del Bretton Woods, porque se asumía que esto traería beneficios para todos, aunque desde cierto punto de vista, fueron impuestas para el afianzamiento de un proyecto económico específico. Bajo esta perspectiva, el régimen monetario y comercial de la posguerra se condensa en un sistema fijado por EE.UU. y Gran Bretaña, donde se refuerza la coordinación internacional entre los Estados nacionales, estructurando pautas para el buen funcionamiento de todas las economías y con ello, la estandarización de procesos en materia monetaria y financiera en correspondencia con las nuevas características de los mercados.

Con el tiempo, el sistema se redefine y entonces sus objetivos iniciales se desfiguran hasta llevarlo a su desaparición, pues poco a poco se empieza a observar una fuerte tendencia en torno a un sistema centrado en el mercado, que según la autora estaría dirigido por los bancos privados, en especial, los estadounidenses. En efecto, los postulados internos profundizaron la participación de intereses empresariales a nivel transnacional, de manera que se permitieran ampliar y aumentar las tasas de rentabilidad del capital estadounidense,

Los creadores, los funcionarios del tesoro trataron de convencer al sector empresarial y financiero de que el FMI era fundamental para la prosperidad nacional, en tanto expandiría el mercado internacional, en beneficio de la exportación de bienes e inversiones estadounidenses (p.217).

En términos generales, todo lo anterior devela una especie de diferenciación entre la primera etapa del Bretton Woods y la segunda después de los años 70, pues en sus inicios, los mercados financieros y la actividad en la bolsa estaban controlados, además los activos financieros eran limitados y menos sofisticados. En ese entonces, la actividad de la bolsa era menor que la actual, los actores del sector financiero como los bancos de inversión tampoco estaban proliferados y desde ese punto de vista, todas estas actividades podían ser supervisadas de una manera más eficiente:

Era posible controlar el crecimiento de las bolsas de valores mediante políticas gubernamentales [...] Como se pueden controlar mejor los mecanismos financieros, hay control también sobre los flujos de capitales a nivel transnacional, lo que también distingue de la economía transnacional que tenemos hoy en la era global (Sassen, 2011: 210).

Por su parte, desde la configuración de la era global (1970) hasta la actualidad, las políticas tienden a la desregulación de los capitales y la fijación de tasas de cambio fluctuantes bajo el discurso de la denominada “eficiencia del mercado”, la cual se ve reflejada en el aumento de desestabilizaciones económicas a nivel mundial acompañadas con las recurrentes crisis. Desde este punto de vista, la protección de 1914–1945 se empieza a derribar, para dar paso a una política librecambista donde el objetivo principal estaría enmarcado en la consolidación de un nuevo orden económico internacional, cuya prioridad se concentraría en eliminar las restricciones de flujo de capital a nivel mundial. Bajo esta perspectiva y tomando como referencia los planteamientos de Chowla, Sennholz y Griffiths (2009), la creación de un tipo de cambio sólido respaldado por el patrón oro y bajo el dominio del dólar se desvanece, y entonces las naciones empiezan un proceso de desregulación, auspiciado por las decisiones tomadas por las potencias industriales, en tanto los países deben ampararse en las entidades multilaterales de crédito para el acceso a financiación, bajo la garantía de cumplimiento de políticas macroeconómicas exigidas por tales entes (Girón, 2016). Con todo esto, se plantea un panorama que va desde el nacimiento del Bretton Woods como proceso de coordinación internacional entre Estados–nación, hacia el auge de lo que la autora señala como “la era global de la actualidad”; insertada en el Estado capitalista moderno, pues este ya no solo es explicado desde la existencia de un mercado financiero y comercial, sino desde “el ensamblaje específico de territorio, autoridad y derechos” (Sassen, 2010). Así, la autora encuentra

lo que denomina como punto de inflexión en este periodo y conforme a ello, entre los puntos más importantes se encuentran las transformaciones de los Estados nacionales, lo cual se intentará abordar en las próximas líneas.

1.1 Desaceleración Económica Estadounidense

Para empezar, debe decirse que gracias a “la crisis del petróleo de la OPEP” (Organización de Países Exportadores de Petróleo 1970–1973) y la derrota en la guerra de Vietnam (1955–1975), se reúnen algunas de las condiciones para que se desatara una especie de desaceleración de la economía. En efecto, esta crisis se explica desde el mismo momento en que los Estados Unidos devaluó su moneda por la abundante circulación del dólar en el mundo, del mismo modo, la financiación y apoyo a la Guerra de Vietnam con su consecuente derrota, y la pérdida de las reservas de oro con las que estaba respaldada la moneda, provocan alteraciones, inestabilidades y rivalidades a nivel internacional, que se agravaron con la crisis del petróleo. Así el proceso de contracción económica vivida por la potencia, fue producto de sus propias dinámicas en espacios donde se estaba configurando la era global actual. Las familias estadounidenses habían sufrido pérdida de poder adquisitivo, así mismo el desempleo y la disminución de las exportaciones empiezan a afectar la economía, después de haber experimentado un proceso precedido por el New Deal de Roosevelt. Las empresas también estaban disminuyendo sus utilidades, pues las presiones en el alza del precio del petróleo incrementaron sus costos de producción, ocasionando un descenso económico generalizado, y llevando a que el gobierno federal empezara un proceso de crisis fiscal que provocaría la crisis del Estado nacional. A su vez, la pérdida de poder financiero y militar estadounidense, genera la reorientación del ordenamiento económico asumido hasta entonces, posibilitando un nuevo marco de acción para el mundo financiero y reestructurando la labor estatal precedida por el control de la economía nacional bajo el keynesianismo.

En estos escenarios, los bancos y el sector financiero en general se “posicionan como actores poderosos del sistema internacional”, ya que según Sassen (2011:218) se encargaron del “reciclaje de petrodólares” provenientes del incremento de los ingresos de los países exportadores por el alza en los precios del crudo, pues este aumento de liquidez finalmente fue canalizado por medio del sector financiero internacional. De esta manera, –y gracias al amparo del gobierno– el poder de los bancos transnacionales crece, al brindarles todas las condiciones para procurar su auge y consolidación. Cabe mencionar que, la crisis del petróleo de la OPEP fue tomada como excusa

para explicar la crisis estadounidense junto con la pérdida del patrón oro, pues esto se veía venir desde el pasado, desde el mismo momento en que Estados Unidos reunió las condiciones para que el sistema financiero que estaba formando, creara por sí mismo las crisis (Girón, 2016). En efecto, el hecho de que se haya trasladado de un sistema creado bajo un tipo de cambio fijo –como lo era el patrón oro–, hacia un sistema con un tipo de cambio fluctuante, esto es, la ruptura del Bretton Woods, evidencia la caída del Estado keynesiano y la apertura del mercado como eje rector de la economía.

1.2 Fin de la era del Bretton Woods

Desde el momento en el cual Nixon declara el total desenganche del dólar al patrón oro, y deja fluctuar la moneda con la consecuente devaluación de la misma, se pone fin a la era Bretton Woods como un periodo de multilateralismo en el plano internacional, que difiere al sistema que conocemos hoy, pues independientemente de que las instituciones multilaterales creadas aún estén vigentes, el sistema que emerge después de la segunda posguerra y que dura hasta alrededor de finales de los años 60 y principios del 70, se enfocaba por gestionar una ardua labor estatal con el fin de desarrollar y gobernar los mercados internacionales, lo que se ve después de la ruptura de los acuerdos, es una lógica organizadora que deja paso hacia la reestructuración del sistema financiero y el accionar de las empresas guiadas por el mercado y la lógica especulativa. En general lo que Sassen plantea como el antes y el después de los acuerdos se ratifica específicamente en que anteriormente,

Se trataba de una especie de neokeynesiano que rechazaba el exceso de poder en el sector financiero, el cual se consideraba especulativo y perjudicial para el desarrollo productivo de la economía real, compuesta por la industria y los servicios (Sassen, 2010: 225).

Lo que se ve después es menor control gubernamental sobre los movimientos de capitales y en general sobre todas las variables económicas que afectaban de algún modo la labor económica estatal. En suma, en la era global lo que se evidencia conforme a los planteamientos de Fumagalli (2006), es que a partir de la decadencia del Bretton Woods, se establece la primacía de una forma de acumulación rentística, la cual está ligada al crecimiento de los mercados financieros como producto de “la crisis del paradigma fordista–taylorista–keynesiano” implantado en los años posteriores a la segunda guerra mundial: pues en este periodo la atención se centraba en combatir el desempleo y el aumento de la productividad, más que en el afianzamiento del libre comercio y

la internacionalización de capitales. Con la primacía de la forma de acumulación rentística, los Estados nacionales se concentran en “lo privado” y en el “interés particular”, iniciando así un periodo de desregulación de políticas comerciales y financieras a nivel global. Finalmente, como consecuencia del colapso del sistema Bretton Woods, emerge un nuevo marco monetario internacional, caracterizado por ser “volátil, fluctuante y propenso a las crisis” (Chowla et al., 2009:1).

1.3 Pérdida de vigencia del patrón oro

Con base a los anteriores planteamientos, es importante destacar el posicionamiento del dólar como moneda de referencia a nivel internacional desde 1946 –por medio de la promulgación de los acuerdos–, lo cual pudo ser posible gracias a la posición estadounidense que contaba con las mayores reservas de oro del mundo. Por esta vía, el patrón oro se funda como garante de una estructura de tipos de cambio estables que buscaban promover el crecimiento y reconstrucción de las economías después de la segunda posguerra. A partir de entonces, la economía empieza un proceso de crecimiento, logrando la expansión de los próximos años 1950–1960, bajo una tendencia cada vez más acentuada hacia la liberación económica propuesta por el lado estadounidense; aunque en el futuro esto llevaría a la caída del sistema, gracias a las condiciones de desaceleración económica y el surgimiento de una nueva economía de carácter financiera y rentística, lo cual sin duda, refleja el quiebre del antiguo sistema amparado en los acuerdos, y se abre paso a la liberación de los mercados, esto es, el paso de un sistema de cambio de tipo fijo bajo el respaldo del oro, a un sistema de cambio dado por el mercado –bajo ningún tipo de respaldo–.

Como se ha mostrado, la eliminación unilateral del sistema fundamentado en el patrón oro, concreta esta coyuntura colocando en primer plano la función de los mercados financieros, pues la imposibilidad de conversión de dólar a oro, generó que poco a poco los diversos países empezaran a abandonar el sistema, dejando fluctuar sus monedas sin necesidad de ser respaldadas. Esto implica que, el mercado es quien determina el precio de las divisas, al punto en el cual “El nivel de incertidumbre sobre los pagos internacionales crece de modo exponencial, especialmente en un contexto de fuertes oscilaciones de las tasas de cambio [...] Esta situación favorece la actividad especulativa a través de la compra–venta de divisas internacionales y al mismo tiempo hace más arriesgada la solvencia de las transacciones comerciales entre países” (Fumagalli, 2010:49).

Todo lo anterior devela la apertura a un sistema de cambios volátil y propenso a crisis, esto es, la bienvenida a la nueva era global, que además está caracterizada por aspectos cruciales para la consolidación del nuevo orden económico mundial y las nuevas condiciones de los mercados, “[...] lo que en realmente surge en este periodo, es una especie de una nueva lógica organizadora” (Sassen, 2011:207), y se dan todas las capacidades para la gobernabilidad Global, pues el hecho de que el sistema haya transformado su enfoque, de un patrón fijo con políticas económicas quizá más reguladas y controladas, hacia un tipo de cambio cada vez más desregulado, hace que se empiece hablar de la caída de la era Bretton Woods y el inicio de un nuevo periodo en donde se moldea el escenario perfecto para la consolidación de los mercados financieros tal y como se conocen hoy.

Ahora bien, la ruptura del patrón oro aunado con las nuevas ideas de mercado liberal no son procesos encauzados hacia el financiamiento al desarrollo (Girón, 2016), sino al contrario, develan profundos cambios institucionales, y de ser un sistema centrado en los controles de flujos de capitales, (de mantener unos tipos de cambio controlados, con bandas estrechas y soportados por un factor físico y material, como lo es el oro), se pasa paulatinamente a un sistema más abierto y sin ningún tipo de respaldo, más que la confianza del público. En suma, hay un traslado de lo material y corpóreo, hacia lo intangible y desmaterializado; característica con la que emerge la nueva economía en este contexto. Por último, se establece el escenario perfecto que da emergencia a lo que se ha denominado: financiarización de la economía, y al mismo tiempo se evidencia una especie de ruptura de la economía fordista, sustentada en “la materialidad”, a una economía focalizada en la financiación y el acceso a redes (Rikfin, 2000).

1.4 La consolidación del Neoliberalismo desde todas sus esferas y el auge de la liberación económica mundial

Partiendo del proceso del desenganche de la moneda con el oro, así como de la desaceleración económica a causa de las coyunturas políticas y económicas de los años setenta, se abrió vía –con mucha más fuerza– hacia la instauración de procesos que auspiciaron el crecimiento de la economía bajo nociones de liberación plena de los mercados y capitales, con el propósito de favorecer el crecimiento económico, aislando el fallido modelo keynesiano donde el control de las variables económicas estaba dirigido –en su mayoría– por el Estado. Esto devela una profunda recomposición de los mercados, pues tras la crisis del Estado de bienestar con la consecuente

disminución en la tasa de ganancia de las empresas productivas, empieza el fortalecimiento de la ideología librecambista, ya no desde una perspectiva de transferencia de bienes y servicios de carácter inter y entre naciones, sino a través de procesos de transferencia a nivel global, con dos características fundamentales relacionadas con: la disminución de la intervención estatal y la implantación de la libre competencia como eje rector de la economía mundial.

Y esta es la esencia del Nuevo Orden Mundial. Por primera vez desde 1917, vivimos en un mundo en el que los derechos a la propiedad y los mercados libres se ven como principios fundamentales, no como expedientes mezquinos; donde los aspectos desagradables del sistema de mercado, la desigualdad, el desempleo, la injusticia, se aceptan como parte de la vida (Krugman, 1999:29).

Vale la pena señalar que, para el desarrollo de este apartado se considera el modo de producción capitalista como un proceso que difiere de un lugar a otro, pues en primer lugar, este no se desenvuelve de la misma manera en un país desarrollado, que en uno con menor desarrollo económico⁵; y en segundo lugar, la nueva lógica organizadora a partir de la conformación de la era global, implica desde cierto punto de vista un nuevo orden mundial, en el cual, los países con menor desarrollo son dependientes en materia económica y política, lo que a su vez los convierte en proveedores de materias primas y mano de obra productiva; mientras que los países desarrollados, se encaminan en procesos alrededor de la nueva economía, la información y las finanzas; se trata de un plano distante de contextos económicos donde prima el accionar productivo real, así “La globalización cambió todo, la transferencia de tecnología y capital de los países de salarios altos a los de bajos salarios, y el crecimiento resultante de las exportaciones intensivas en mano de obra del Tercer Mundo” (Krugman, 1999:42).

Bajo este panorama, hay un consenso respecto a la pérdida de funciones estatales a causa de la privatización y la profundización de la autorregulación de los mercados en la economía, pues como tal, la postura neoliberal se centra en lo privado como parte de la lógica empresarial, en el intento de recuperar la disminución de la tasa rentística del periodo, es por ello que,

[...] la apertura de los mercados y del sector financiero constituye una amenaza para las economías débiles, pero representa una ventaja para el capital financiero, que se ve beneficiado por los impuestos más bajos y por la posibilidad de aprovechar oportunidades rentables en todos los países del mundo (Sassen, 2010:227).

⁵ Krugman (1999: 43) ha dicho en este aspecto: “[...] en los años setenta la exigencia de un nuevo orden económico internacional estaba centrada en los intentos por aumentar los precios de las materias primas y no en llevar a los países del Tercer Mundo hacia el mundo industrial moderno”.

Obsérvese cómo las posturas de libre mercado –encarnadas en las originarias ideas de liberación económica– ahora en medio de un entorno global, construyen una idea de equilibrio económico dado por la interrelación armoniosa entre oferta y demanda, que no lejos de abocar el derecho a la libre empresa, es trasgredida por el accionar de las fuerzas dominantes en los mercados, quienes finalmente implantan un modelo a escala que impone una disputa entre los que poseen más recursos frente a los que no (sin mediar ninguna otra contravención). Lo que esto produce más que una estabilización del mercado, es la consolidación de un sistema que favorece a unas facciones específicas a costa de los más débiles, donde el más fuerte se sitúa en una posición privilegiada, mientras que el resto se ubica bajo las condiciones menos favorables en la distribución de la renta y la riqueza mundial; y esto puede ser visto desde todas las perspectivas, ya sea por la posición de los países (desarrollados sobre los tercermundistas) o por la de los individuos (trabajo obrero–trabajo intelectual), es así como Hilferding citado en Fumagalli (2010) plantea que el mercado:

Lejos de ser ese lugar neutro donde, en igualdad de oportunidades, los individuos intercambian mercancías entre sí para aumentar su propia utilidad y su propio bienestar personal, es sin embargo un espacio cerrado, controlado y dirigido por unos pocos grandes actores económicos, que son capaces de determinar su dinámica, a través del poder que gozan en materia de inversiones, tecnologías y de las alianzas político–financieras, así como de las estrategias autónomas que son capaces de adoptar (p.45).

En este punto, tal y como lo señala Girón (2016), la ideología de libre comercio entre las naciones y el discurso hegemónico de la libre competencia para el desarrollo, refleja la tendencia de políticas de desregulación estatal, donde los mercados toman fuerza, y la influencia de las naciones en materia económica se debilita. Aunque por supuesto, es de aclarar que el Estado en sí mismo no desaparece, sino que propicia la liberación de los mercados, el accionar de las empresas a nivel internacional y su influencia en la economía a través de “la regulación de la desregulación” (Quijano, 2017). Esto a su vez, es subvencionado por un conjunto de reformas respaldadas por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, enmarcadas en lo que en principio se conoció como el consenso de Washington (1989), plasmado posteriormente en la denominada Nueva Arquitectura Financiera Internacional (N.A.F.I.)⁶. Ciertamente el papel del Estado en la

⁶ La Nueva Arquitectura Financiera Internacional, relaciona organismos de carácter privado, financiados por multinacionales que controlan las transacciones en los mercados financieros mundiales –específicamente nos referiremos en adelante a los organismos emisores de Normas Internacionales de Información Financiera, FMI y BM-

consolidación de sus políticas está claramente influenciado por la presión que ejerce el mercado en la delimitación de las mismas, persiguiendo no necesariamente el financiamiento del desarrollo, si no la expansión del mercado del capital, pues el aislamiento de las concepciones fundadas bajo el amparo de un Estado de bienestar (1945–1970), suscita la adopción de políticas neoliberales que apuntan al establecimiento de los mercados con poca o nula intervención del Estado, lo cual facilita el papel de la nueva economía, la cual precisamente ha permanecido en vilo tras las diferentes desestabilizaciones a nivel mundial, pues “Las crisis recurrentes presentadas en todos los países desde los años setenta hasta la actualidad, muestran la transición de los sistemas financieros regulados a sistemas financieros nacionales insertos en los circuitos financieros globales” (Girón, 2015:1).

No es extraño entonces que tanto en el nacimiento del Bretton Woods, en su crisis, en la apertura al consenso de Washington, así como en los tratados y/o acuerdos internacionales en la actualidad, lo que se refleja es la tendencia hacia la acomodación de los países potencia en cada periodo de la economía mundial, pues cada vez que se ven amenazados sus intereses se abren o cierran acuerdos, así entonces la apuesta hacia la liberación de los mercados se vio como una salida a la crisis del modelo fordista y el Estado de bienestar de la época, pues probablemente las condiciones en las cuales se impulsó el neoliberalismo, se enmarcaron más que nada en consolidar el sector privado particularmente de las naciones más poderosas, que en lograr verdaderamente estabilidad económica generalizada. Así, las potencias organizaron el nuevo orden económico global sobre el cual los demás países supeditados a la economía mundial se debían acoger, pese a cualquier desequilibrio económico interno. Esto puede ser evidenciado cuando las desestabilizaciones económicas en países del Sur Global (México), Rusia y Asia -Tigres Asiáticos- se presentan a finales de los años noventa como producto de la acogida de preceptos neoliberales.

De cualquier manera, el neoliberalismo se implanta en los años posteriores a la ruptura de los acuerdos Bretton Woods, y bajo esta coyuntura se empieza a establecer un sistema económico flexible, con amplia y libre movilidad de mercancías y de capitales, cuyo fin se enmarcaría en contribuir con el crecimiento económico, aunque para el sector productivo y/o industrial que enfrentaba profundas recomposiciones, esto no generaba grandes ventajas, pues se estaba gestando la consolidación de un sector que irrumpiría como acaparador de todo el excedente canalizado por el negocio de la deuda, así entonces,

Las dos crisis energéticas de 1973 y 1979 fueron seguidas por las peores recesiones desde los años treinta. Pero en los noventa la pregunta se estaba planteando de nuevo: a medida que el desempleo caía cada año por año y los precios de las acciones parecían crecer sin límite, más y más expertos declararon que habíamos, en efecto, entrado en una nueva era de estabilidad económica (Krugman, 1999: 30).

No cabe duda entonces, que bajo esta perspectiva emerge pleno consenso hacia la liberación de los mercados, con una importante disminución de los controles que intenten limitar el crecimiento sostenido (especialmente del sector financiero), y muy posiblemente una tendencia hacia la «reglamentación de la desregulación».

1.4.1 Desregulación y “pérdida de autonomía” del Estado–nación.

Lo anterior implica el acceso descentralizado al mercado de capitales, el cual está dado por una especie de transformaciones políticas para todas las naciones que se unen al sistema económico global, pues hacia los años 80 se empieza a dar el proceso de integración de los países en el mercado mundial, bajo la adopción de un nuevo sistema de libre mercado que, a diferencia de épocas pasadas, se caracteriza por la construcción de un proceso de desregulación en medio de un contexto mucho más globalizado y digitalizado que antes. Es así, como gracias a la influencia de los mercados en la regulación y consecuentemente el predominio de políticas de mercado sobre las decisiones macroeconómicas de los Estados nacionales (neoliberalismo), se puede evidenciar una disminución de las funciones del Estado y su papel en la soberanía nacional, en tanto las políticas de desregulación económica y monetaria impulsan la noción del capital financiero; quien es ahora el que determina la producción y la circulación, provocando así la erosión del Estado y su papel normalizador; el cual a través de lo que Botticelli (2017) denomina “gubernamentalidad neoliberal”, establece una economía específica de poder. De este modo, y haciendo alusión a las ideas de Negri y Hardt (2000),

Junto con el mercado global y los circuitos globales de producción ha emergido un nuevo orden, una nueva lógica y estructura de mando –en suma, una nueva forma de soberanía– [...] el imperio es el sujeto político que regula efectivamente estos cambios globales, el poder soberano que gobierna al mundo (p.4).

Ciertamente el papel del Estado se ve reflejado como apoyo al proceso de financiación, actúa como estímulo hacia las inversiones privadas a través de políticas fiscales y crediticias, al igual que influye en las tasas de interés sobre los créditos y la eficacia de la política monetaria; lo cual

desde cierto punto de vista, pone de manifiesto una especie de debilitamiento del concepto Estado–nación, específicamente en países en vías de desarrollo y “sub–desarrollados”, en donde se evidencia la tendencia a gobernar a través del mercado. Obsérvese la importancia de la intervención del Estado en la economía, pues conforme a los planteamientos de Hilferding citado en Fumagalli (2010): “Logra favorecer la realización de la producción y la consecución del beneficio privado; pues se trata de intervenir y regular la fase de financiación” (p.46). Básicamente, en la conformación de la era global, hay una reestructuración del poder al interior de los Estados, pues aumentan en peso los entes no gubernamentales, bancos centrales, así como organismos internacionales de control financiero, quienes se sitúan como actores importantes y estratégicos para la función económica de los mercados, lo cual instaura una era caracterizada por el traslado de una economía de tipo nacional a una economía de tipo global, que se manifiesta a través de cambios y/o transformaciones de los aparatos de funcionamiento y políticas estatales que tienden cada vez más hacia la desregulación, o dicho de una manera más concreta, a «la mercantilización de las funciones del gobierno» (Sassen, 2010:252). Así las cosas,

La distinción entre la esfera pública y la privada se constituye de un modo diferente que, en otras etapas económicas del capitalismo, sobre todo la fase keynesiana del pasado más reciente. Los mercados no solo experimentan una expansión de su dominio, sino que se repositionan en tanto entidades óptimas para la ejecución de funciones que hasta ahora corresponden al sector público (Sassen, 2010:261)

Siguiendo las ideas de la autora, bajo el discurso neoliberal se intenta constatar que, estamos mejor cuanto menor intervención gubernamental haya. Lo que en estricto sentido esto refleja, es un *déficit democrático*, que implica a su vez, la tendencia a privilegiar el poder en el ejecutivo, y en disminuir la participación política del congreso (en los Estados liberal–democráticos). Desde este punto de vista, se pone de manifiesto una especie de traslado en el interior de los gobiernos, dando un mayor poder de decisión al ejecutivo, con el fin de determinar la dirección de los trámites y procedimientos administrativos y al mismo tiempo presionar e influenciar algunos fines específicos. De hecho, al tomar fuerza este tipo de poder (amparado por fuerzas específicas del mercado), se puede evidenciar en contextos como el Latinoamericano, que no es raro ver como las campañas electorales son financiadas por grandes actores económicos, quienes se concentran en la instauración de una regulación privilegiada para sus intereses. En consecuencia, este poder institucional toma fuerza y, en nombre del mercado, instaura políticas donde faculta el accionar y las bondades del sistema de mercado abierto hacia la competencia, incluso ocultando información

reservada que contraríe esta causa; como temas relacionados con políticas y decisiones medioambientales, sociales, desmejoras en el trabajo, etc., “las cuales legitima con el silencio u ocultando datos importantes de interés público”⁷ (Sassen, 2010:252). Luego, esto no significa la desaparición de las diferentes ramas de poder estatal, pero si posibilita la influencia del ejecutivo sobre las demás, hasta el punto de direccionar las lógicas del interés general sobre las cuales se deben plasmar las decisiones gubernamentales, hacia lógicas del interés individual; las cuales ejercen su posición subvencionando gobiernos y congresos de naciones menos desarrolladas⁸. En efecto, el ejecutivo está tomado por todas esas lógicas globalizadoras legitimadas bajo el principio de la eficiencia del mercado como ámbito de interés nacional, que poco a poco, logró su imposición en todos los ámbitos como garante de la salvación de un sistema económico agobiado por desestabilizaciones económicas cada vez más frecuentes y sostenidas.

Al respecto, cabe señalar que, en la entrada a la era global, es el mismo gobierno estadounidense quien suscita esta dinámica, pues cuando intenta reactivar su economía, modifica o elimina los diferentes pactos y/o convenios que contraríen su posición en momentos de descenso económico. De esta manera, se destruye el patrón oro y con este, el fin de una era como la del Bretton Woods, pues Richard Nixon por medio de su política de Shock económico, determinó unilateralmente el fin de la conversión de dólar a oro, devaluó su moneda para que sus exportaciones fueran más competitivas y, finalmente impuso un arancel para las importaciones, obligando a que los demás países revaloricen su moneda, así que,

⁷ En este punto es importante referenciar el caso Enron (2001), ya que permite evidenciar el accionar del Estado para la consecución de los intereses de la Multinacional, pues de acuerdo a Mattessich, (2003: 6): “[...] se gastaron inmensas cantidades de dinero en contribuciones a las campañas políticas en USA, y posiblemente en sobornos en este país y en otros como India. De ese modo, la influencia sobre altos funcionarios de la Administración americana ayudó a involucrar al embajador en India en poner de su parte a las autoridades locales (contrarias a la controvertida actividad de Enron de construir y explotar presas y otras instalaciones de energía), particularmente en lo que se refiere a las pretensiones financieras de Enron. Las actividades de Enron en la India resultaron, al igual que en California, en grandes incrementos de los precios de la energía para los consumidores indios. Estas y otras alegaciones similares deberían ser tenidas en cuenta como evidencia adicional al juzgar, no sólo la actitud general de esos ejecutivos, sino particularmente sus manipulaciones financieras posiblemente ilegales”. Finalmente, el profesor concluye poniendo de manifiesto el desplazamiento de las funciones estatales hacia el sector privado, a través de la manipulación del ejecutivo y altos mandos políticos, al evidenciar: “Un mundo donde, en nombre de la prosperidad global, estamos dejando determinados asuntos cuya soberanía correspondía hasta ahora a cada país, en manos de un grupo de multinacionales que se mueven por la maximización del beneficio a corto plazo, y para las que un medioambiente saludable tiene poca importancia”. (Mattessich, 2003: 12–13).

⁸ En el caso colombiano, esto se ve reflejado en escándalos recientes como el de Odebrech (2016–Aún en investigaciones), puesto que la multinacional brasileña, habría pagado cuantiosas sumas de dinero a las campañas de políticos para quedarse con grandes contratos de infraestructura y energía en varias naciones del sur global y África, lo que refleja la consecución de una estructura de pactos y alianzas entre el mercado y la política, que reorientan la noción estatal del bien público y por supuesto, dejando cada vez más rezagado el ámbito social y medio ambiental.

Existe cierto grado de exceso que raya en una extralimitación posiblemente ilegal por parte del Ejecutivo cuando este reinterpreta las leyes del New Deal (creadas para aumentar la participación estatal en la esfera socioeconómica) con el objetivo de desregular, privatizar, y mercantilizar las funciones del gobierno (Sasen, 2010: 252).

Con todo lo anterior, se hace indiscutible el desplazamiento del papel del Estado nacional en ámbitos de regulación, puesto que se produce una especie de concentración de funciones hacia el sector privado, específicamente en lo que refiere a la creación de nuevas formas de autoridad privada. Es por ello que, emergen en un número cada vez mayor, instituciones no gubernamentales de carácter internacional, conglomerados empresariales, organismos multilaterales, tribunales de arbitramiento, y en sí organizaciones transnacionales que intervienen en la regulación de economías –quizá en contravía del interés general–, pues es el beneficio privado el que construye carteles, alianzas políticas, económicas y corporativas; que de alguna manera justifican su incursión bajo constructos de expansión de los mercados, desarrollo y estabilidad mundial. Sin duda, es el poder económico quien se alía con el político, organizando una estructura de mando que rige el mundo; el cual se encuentra en su mayoría completamente globalizado.

En otras palabras, esto implica la ruptura del Estado benefactor caracterizado por el pleno empleo, el cubrimiento de los servicios básicos, la inversión en gasto público y el fortalecimiento de estructuras sindicales, por procesos de privatización de los bienes y servicios, poniendo en manos del libre comercio el destino de la economía de las naciones. De ahí que, se genera otro interrogante respecto a los efectos para los derechos de los ciudadanos, el hecho de que se desplace los servicios básicos hacia el sector privado, pues se ponen en juego derechos básicos que pueden llegar a eliminarse cuando se mercantilizan (Sassen, 2011).

Lo dicho hasta aquí supone que la privatización y mercantilización de las funciones públicas es resultado de una concepción global a partir de la cual, es mejor excluir al gobierno para maximizar el bien público nacional, plasmando así, el paso de un Estado regulador a un Estado competitivo; donde la formación del ámbito privado, considera el establecimiento de una estructura aparentemente neutral y técnica que es superior a los gobiernos. La cuestión se enmarca en determinar si la superposición del mercado beneficia a todo el público, o solo se trata de la configuración de un poder específico, pues la eficiencia imputada al mercado se ha aceptado como parte del sistema sin ningún tipo de contravención, más aún, se ha afianzado la superioridad de la normativa privada en la medida en que:

[...] independientemente de la orientación teórica, predomina la idea de que los Estados han perdido funciones, de manera voluntaria o involuntaria, a causa de la desregulación, la privatización y la mercantilización. Ya sea que se atribuya este fenómeno a fuerzas internas o externas, existe consenso acerca de que algo ha cambiado (Sassen, 2010:233).

1.4.2 La recodificación normativa de lo público y lo privado y su vínculo con la estandarización de la regulación contable.

Ahora bien, para poder analizar cómo el traslado de la orientación estatal, permea la asunción y proliferación de organismos normalizadores de carácter internacional, con profunda influencia en la regulación financiera, cambiaria y económica a nivel global, es preciso entender que el Estado comienza este proceso y a funcionar diferente tras la globalización. Esto significa que después de alrededor de 50 años de transformaciones en parte del siglo XX y XXI, la reacomodación del poder global y el capital en los nuevos contextos, demuestran que los cambios traen enormes ventajas para algunos sectores de la economía y tienen efectos devastadores para otros. Todo esto parece significar que el Estado en sí mismo no desaparece, pero reorienta sus funciones al propiciar el accionar de las empresas y brindarles las condiciones necesarias para su expansión en la economía global, de ahí que: "La lógica de la transformación consiste en que las formas de autoridad hasta entonces exclusivas de la esfera pública empezaron a insertarse o a constituirse en la esfera privada de los mercados, con la correspondiente recodificación normativa" (Sassen, 2010:254).

Se asume entonces que lo privado no concierne al asunto público, y esta división en los Estados nacionales produce la separación entre la política pública y la privada, sin embargo, se ha visto que los gobiernos son quienes permiten el desvanecimiento de las fronteras entre el bienestar público y el beneficio de unos pocos. Esto implica que la democracia y la consolidación de los Estados liberales, producen una "autonomía" en la que el Estado pierde cada vez más participación, es decir, que estos comparten su autoridad de regulación con actores provenientes de la esfera privada, generando una tendencia hacia la incorporación de los regímenes informales o privados foráneos al derecho nacional, (prácticamente se ha empezado un proceso de nacionalización de lo externo) para formar un Estado que se impone no necesariamente por auto-determinación sino por mandato de política económica internacional. En consecuencia, normas, regulaciones y mandatos políticos se presentan como públicos, aunque resulten de la conformación de dinámicas individuales. Es así como "La proliferación de agentes privados que crean normas y reglamentos

para administrar ciertos dominios que antes eran exclusivos del gobierno, ha mercantilizado las funciones públicas, y el crecimiento del peso de agentes privados para la internacionalización de la autoridad política” (Sassen, 2010:263).⁹

En contraste con lo anterior, cabe resaltar la proliferación de regulación en el ámbito contable, específicamente en lo que refiere a las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, en la medida en que tanto el IASB, FASB, la fundación IFRS y todos los organismos reguladores alrededor de este proceso, justifican su incursión con el objetivo de lograr la cooperación con el comercio internacional, y en un sentido más estricto, la consecución de la libre movilidad de capitales, motivo por el cual producen normas que permitan evitar y/o mitigar crisis financieras, pues desde la incursión al neoliberalismo, la economía ha venido siendo sacudida por una serie de acontecimientos tanto empresariales como sistémicos, producto de la imposición y superposición del sector financiero y bancario sobre el resto de la economía. De esta manera, en materia de reportes contables y financieros, se fortalece la importancia de la calidad de la información, ante todo de las compañías cotizadas quienes son las que intervienen de una manera representativa en el comercio internacional, pues, tras varios sucesos ocurridos en la comunidad empresarial, se ha demostrado transgresiones de los principios contables básicos en función de las actividades de las multinacionales (que como se ha visto favorecen su propio beneficio), dejando de lado a los usuarios de la información financiera, quienes resultan vulnerables a la hora de tranzar capitales en los mercados.

Esto refleja el posicionamiento de actores privados como garantes de la consecución de confianza, en la medida en que se da un aislamiento por parte de los capitales globales de la regulación nacional, y se brindan todas las condiciones necesarias para el afianzamiento de la gobernabilidad del sector privado y público por medio de la configuración de un espacio político en donde ahora intervienen actores extra-estatales que a veces asumen funciones estatales.

⁹ Es por esto que servicios empresariales especializados en el ámbito contable y jurídico, incursionan en el asesoramiento de economías y empresas, no necesariamente bajo una lógica de implementación de controles y/normas de beneficio general, sino bajo una lógica de utilidad hacia el beneficio privado. Al mismo tiempo Sassen (2010: 326–327) refiere: “Tradicionalmente el control gubernamental sobre la economía en los sistemas de libre mercado se ha basado en la facultad de imponer gravámenes, emitir moneda y endeudarse. Antes de la desregulación que se implementó durante la década de 1980 en varios países desarrollados y durante la década de 1990 en casi todo el resto del mundo, los gobiernos ejercían un grado considerable de intervención sobre el volumen de préstamos bancarios mediante el control del crédito y los topes a las tasas de interés, lo que en principio daba más eficacia que hoy en día a las políticas monetarias”.

Desde luego, los gobiernos no desaparecen, pero si brindan los espacios institucionales para la consolidación de todos estos regímenes que impulsan la realización y operación del mercado global, prácticamente hay un ascenso de la autoridad privada en la fijación de normas, lo que simultáneamente sugiere la reproducción de regulación impulsada por bloques económicos internacionales, que intervienen en las políticas gubernamentales de los Estados insertos en la globalización, imponiendo indirectamente sus constructos como una cuestión de interés general para el equilibrio nacional, en efecto,

[...] Su forma más conocida es la participación de los agentes privados en la creación de ciertas normas e instituciones supranacionales e intergubernamentales que se estiman necesarias para la economía global. El objetivo es establecer sistemas globales para el gobierno del comercio, el capital, los servicios y el flujo de información mediante acuerdos intergubernamentales sobre determinados elementos básicos, como las normas de información financiera, el régimen de propiedad privada o los pactos de comercio global (Sassen, 2010:267).

En este sentido, el aumento y traslado de facultades a los actores privados en el ámbito nacional y transnacional, está provocando la instauración de un nuevo espacio político, con una tendencia que crece con mayor fuerza, hacia la homogenización y estandarización como producto de la globalización. Esto implica la permisibilidad de los Estados nacionales hacia normativas de tipo internacional que afianzan procesos globales, y que, gracias a las extensivas libertades y garantías tanto a instituciones internacionales como a empresas extranjeras, se está eliminando todo tipo de obstáculo jurídico, económico, contable, técnico y operacional, que frenan o limitan las operaciones transfronterizas. Esto puede ser evidenciado, cuando se implantan en la regulación nacional, a través de decretos y derecho nacional, la adopción “voluntaria” de otras formas de normatividad internacional en varios ámbitos como, por ejemplo, la regulación en materia de propiedad intelectual, marcas, patentes, derechos de autor, y como no, las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF; que actualmente son elaboradas, aprobadas y publicadas por el *International Accounting Standards Board* – IASB.

Quizá, dentro de los objetivos iniciales de todas estas instituciones, los agentes privados no están reflejando su posición claramente, pero lo que se evidencia finalmente es la profunda influencia específicamente del sector financiero y del comercio transfronterizo, en lo que concierne a la reducción de sus límites y fronteras. De una manera u otra, se acaban beneficiando los grandes conglomerados empresariales los cuales financian instituciones reguladoras que se convierten en referentes internacionales que se extienden a nivel global. Si bien, se imponen soslayando la

sutileza coercitiva, por medio de “sugerencias y/o mandatos” muchas veces condicionados, como pasa con el FMI y el BM, quienes exigen a las naciones cumplir con ciertos parámetros y políticas para poder darles cabida dentro del comercio y la financiación internacional; círculo dominado por las potencias económicas y sus corporaciones desde todos los ámbitos.

Básicamente el carácter transnacional de varios procesos económicos y la propuesta de uniformidad en la regulación, se presentan como los aspectos más idóneos para el libre tránsito de los bienes y servicios, pues se infiere que los gobiernos se han vuelto cada vez menos competentes en los nuevos escenarios de la globalización; aunque estos no hayan perdido totalmente su soberanía. Con todo lo dicho, Mejía (2007) sostiene que el punto medular se concentra en las diferencias tanto espaciales como sociales de los países que intervienen en el comercio internacional, ya que no todos participan bajo las mismas condiciones –dadas sus propias capacidades intrínsecas–, pues en la economía global los diferentes Estados muestran asimetrías económicas, tecnológicas o jurídicas abismales de unos sobre otros.

Bajo esta perspectiva, los Estados más pobres, gozan de escaso poder de negociación y acceso a los mercados; y otros, lo logran de una manera menos ventajosa que los actores principales, y para hacerlo, se deben acomodar a las reglas impuestas por el mercado independientemente de lo que ello implique internamente para las naciones en materia económica (TLC), financiera (acuerdos de fomento de inversión de capitales y su libre movilidad), laboral (mano de obra cada vez más barata y flexibilización laboral), reformas tributarias inequitativas, y en sí, un sinnúmero de efectos que intentan responder a las nuevas lógicas organizadoras del poder, independientemente de las prioridades de cada país, y sobre todo, reorganizando el derecho nacional hacia regulación internacional (enfáticamente financiera); y quizá carente de sentido en economías primarias como las que caracterizan al sur global. Al respecto Eichgreen (2003: 9–11; citado en Sassen, 2010) señala:

En un trabajo sobre los criterios de FMI y su viabilidad, advierte que numerosos países deudores del Sur global carecen de los recursos y las capacidades jurídicas, contables y técnico–financieras para implementar los programas impuestos por el organismo, incluso aunque tengan intención de cumplir todas sus condiciones (p.273).

Tal y como lo menciona la autora, las dinámicas del FMI y de diferentes entes internacionales, desplazan el derecho jurídico nacional por el fomento de discursos económicos que se basan en el desarrollo para justificar sus propuestas, contribuyendo más que al equilibrio económico de todas

las naciones, a la promoción de la globalización empresarial y de la transparencia corporativa para brindar confianza a los inversores. Así, “[...] los gobiernos de los países incorporados al sistema económico global han dictado medidas legislativas, decretos ejecutivos, y resoluciones judiciales que permiten a las empresas extranjeras operar en su territorio y posibilitan que sus mercados se vuelvan internacionales” (Sassen, 2010:289). A causa de ello, se empieza a configurar una especie de unión entre economía y política, pues en este panorama el derecho empieza a ser replanteado por el ámbito económico, y bajo este criterio, el derecho de la mano con la regulación trabajan para que todo el proyecto neoliberal sea aceptado y pueda ayudar a controlar los riesgos para los inversores, esto quiere decir que, el derecho entra a legitimar el nuevo proyecto neoliberal específicamente con beneficio a los actores con mayor influencia en la economía; de manera que, todas estas dinámicas han provocado el auge de naciones que han tenido ventajas en el comercio internacional, así como desequilibrios en otras, tal y como lo afirma Girón (2016) :

Aquellos países que han implementado políticas de desregulación y liberalización financiera, en aras de un financiamiento al desarrollo más incluyente [...] han llegado no sólo a crisis financieras, cuyo efecto ha provocado cambios estructurales de sus economías en los circuitos económicos y financieros a nivel mundial (p.3).

Con ello, la buena gobernanza se justifica bajo asuntos económicos¹⁰ y se insiste en la incorporación al derecho nacional, de normas aplicadas originalmente por actores privados, con el ánimo de aumentar la cooperación entre las naciones, aunque intrínsecamente reflejen solo los intereses de los países más desarrollados. Esto es lo que sucede según Sassen (2010:277) con algunas normas de la OMC, que plasman directrices sobre capitales y reglamentaciones financieras y contables en países como los Latinoamericanos, independientemente si en cada uno de estos países se haya adoptado un marco de derecho o pactos de tipo nacional o regional (UNASUR), lo cual contrasta con el discurso de la supuesta eficiencia derivada de implantar códigos normativos de corte occidental (Sassen 2010:276), que dan vía de acceso hacia el predominio de normativa que se enfoca hacia la justificación de la desregulación y la mercantilización, dado a que “estaríamos mejor cuanto menor regulación tengamos, es decir, cuanto menos intervención estatal tengamos” (Boticelli, 2017:12).

¹⁰ Según Girón (2016:3) Bajo un discurso de desarrollo para las naciones, se implementan medidas fijadas por el Fondo Monetario Internacional, que muestran sus efectos en las recurrentes crisis gracias a la adopción de políticas monetarias que están más interesadas en el manejo de las tasas de interés y la deuda externa de los países, que en ayudar a los sectores de la economía real más golpeados y al público en general.

Finalmente, el Estado auspicia las condiciones para implementar, promulgar y aplicar la regulación internacional, logrando afianzar el desarraigo de la regulación estatal y dando espacio para el afianzamiento del derecho global, el cual no está centrado en ningún sistema jurídico nacional, pues se trata de un conjunto de entidades especializadas, cada vez más autónomas e independientes de los sistemas jurídicos nacionales. En efecto,

[...] como resultado concomitante de la globalización de los mercados y la organización de las empresas transnacionales, se observa una tendencia a la uniformidad relativamente global de la normativa contractual y comercial. Este proceso puede concebirse como el surgimiento de un sistema privado de elaboración de normas en el que dos o más partes crean un conjunto de reglas que regirán sus interacciones futuras (Sassen, 2010:335).

1.4.3 La adopción de la regulación contable de agencias privadas en Colombia y la privatización del derecho público.

Lo dicho hasta aquí supone que a partir de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera en Colombia, gracias a la promulgación de la Ley 1314 de 2009, se permite la incursión de un nuevo marco normativo contable sobre el cual se debe regir la contabilidad en adelante, quizá como producto de una dinámica de desnacionalización de normas, en tanto, se preveía que desde el año 2011 el país entraría en un proceso de reestructuración de varios aspectos técnicos para poder incursionar en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Todas estas apuestas giran alrededor del cumplimiento del mínimo de requisitos que este ente exige para pertenecer como miembro, que entre otros aspectos, relaciona una modificación a la ley de derechos de autor en polémica por estos días; el diseño de la reforma tributaria (Ley 1819 de 2016)¹¹; asesoría en el plan de desarrollo; reducción de aranceles (cero aranceles a los bienes

¹¹ De acuerdo a los planteamientos realizados, es fundamental señalar el papel de la OCDE en el diseño de la reforma tributaria actual, debido a que intrínsecamente se evidencia, por un lado, un aumento en la tributación del sector real de la economía, específicamente en pequeños establecimientos de comercio por medio de la implantación del monotributo, y por otro, según Juan Esteban Sanín en publicación del diario El Espectador (2017), “El tratamiento de la distribución de dividendos en acciones y de la capitalización de utilidades beneficia más a las sociedades que cotizan en bolsa que a aquellas que no lo hacen, pues para las primeras tal beneficio se extiende aún a la parte que exceda de las utilidades que no constituyen renta ni ganancia ocasional de conformidad con lo establecido en los artículos 48 y 49 del E.T.” Todo ello, devela la implantación de una política que aumenta la carga tributaria a las capas con menores recursos, y favorece los grandes capitales con exenciones de impuestos bajo el discurso de la promoción de la inversión privada, sin tener en cuenta el tipo de inversión que estas corporaciones realizan en el territorio nacional. Todo esto a pesar de que la OCDE ostenta ser una institución que se fundamente en promover la disminución de la desigualdad, mejoras en seguridad, prácticas y políticas públicas a nivel mundial. <https://www.elespectador.com/noticias/economia/abece-de-colombia-ocde-articulo-425111>.

de capital); recomendaciones para la eficiencia de la DIAN; eliminación de parafiscales; y en lo que respecta al presente trabajo la adopción de las NIIF y NIA. Prácticamente se han introducido varias transformaciones que implican la modificación de estructuras nacionales más abiertas a reglamentaciones externas, en pro del mejoramiento de las relaciones de carácter internacional y básicamente, lo que refiere a la confianza inversionista sobre un país que demuestre “buenas prácticas financieras y de políticas públicas”, que permitan garantizar una especie de “certificado de calidad” con el fin de generar mayor credibilidad a los grandes capitales transnacionales a nivel mundial. En particular, el nuevo papel normalizador en manos de ciertos agentes no estatales, orienta todas las actividades hacia la adopción de estándares internacionales impuestos por el régimen económico global.

Las empresas privadas que ofrecen servicios financieros, contables y jurídicos internacionales, los nuevos estándares privados para las prácticas contables y financieras, y los organismos supranacionales, como el FMI, desempeñan un papel estratégico de gobernabilidad no estatal en el mercado global de capitales (Sassen, 2010:329).

En contraste a lo anterior, se puede decir que la adopción de los nuevos marcos normativos contables en Colombia, obedecen a dos circunstancias específicas. 1. La implementación de cambios en la forma de elaborar y presentar la información financiera sugeridos por el Banco Mundial y el FMI (por medio de organismos como el IASB), que intentan lograr un proceso de reestructuración de la contabilidad, después de demostrarse la preocupación por la transparencia de la información financiera reportada por las compañías¹², en la medida en que las diferentes crisis económicas a nivel mundial evidencian ataques especulativos y manipulación de la información

Por su parte, el destacado tributarista Marco Aurelio Rodríguez García, en conferencia “Reforma Tributaria Ley 1819 de 2016” en mayo de 2018, considera que la reforma se justifica en parte por las reglas fiscales que fija la OCDE para pertenecer a su selecto grupo de países “ricos y desarrollados”, pues la idea es que las personas naturales tributen más, y las sociedades menos; ya que al finalmente los dueños de las empresas son personas naturales. La OCDE considera que sin la aplicación de esta recomendación el país seguiría retrasado en materia fiscal, por tanto, todos estos parámetros deben implantarse y el Estado debe velar por su cumplimiento, pues la reforma fiscal constituye uno de los veintitrés requisitos para poder ingresar como miembro de la institución. Aunque en términos generales, esto favorece más al prestigio del país a nivel de comercio internacional que a la misma población, pues no importa que las personas tengan que pagar más. <https://www.youtube.com/watch?v=SriamtxBQb0>.

¹² Esto se ve reflejado en escándalos financieros como el ya mencionado Enron, el cual puso en tela de juicio el papel de la auditoría y la calidad de la información financiera, al manipular cifras para cubrir ciertos negocios ilícitos y para mostrar una posición financiera sólida ante el público; lo mismo pasó con la compañía World.Com en el 2000, quien igualmente manipuló cifras y tergiversó la forma de reconocimiento de algunas partidas de sus operaciones, para favorecer la valoración de la empresa, en un momento donde las *punto.com* se consolidaban como las mejores opciones de inversión, ad portas de la crisis de las empresas de la new economy. Para el caso colombiano se pueden evidenciar fraudes contables y financieros en los conocidos casos de Interbolsa, en el año 2014, y Estraval (2016).

financiera, estrechamente ligada a la dificultad del proceso de valoración de las empresas en el mercado bursátil.

2. La imposición de modelos de regulación globales que intentan disminuir el riesgo del inversor provocado por esos grandes fraudes y crisis financieras a nivel mundial, generan la coordinación de esfuerzos desde todos los sectores, especialmente del financiero y de los grandes conglomerados económicos, para la unificación de criterios en aras de mejorar las prácticas contables y corporativas, por medio de la creación de instituciones que regulen y organicen normas que coadyuven a minimizar el riesgo. Luego, estas políticas trabajan de la mano con entes no gubernamentales (BM, FMI, OCDE, OMC) para advertir de las crisis económicas/financieras y promover la estabilidad económica mundial, aunque esta postura es ampliamente criticada, dado el nivel de manipulación que pueden ejercer los organismos que financian estos procesos (sobre todo en las economías subdesarrolladas), pues es el mismo sistema monetario y fiscal aplicado y sugerido por tales entes, el que provoca por sí mismo las crisis. Esto se puede constatar cuando la regulación internacional actúa en muchas ocasiones para beneficiar a los países con mejores condiciones socio económicas (acreedores), pero en contravía de las naciones pobres (deudores); a quienes por un lado se les impone sanciones cuando incumplen y por otro, se les exigen requisitos independientemente si les llevará beneficios o no.

Al respecto, el hecho de que en Colombia se promulgara y luego adoptara los nuevos marcos normativos NIIF, tiene sus antecedentes en el Informe sobre Observancia de Códigos y Normas (ROSC), preparado por una comisión del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional que visitó el país en el año 2003. Este informe referencia el estudio de las prácticas contables y de auditoría en Colombia, con el ánimo emitir “sugerencias” ya que estos temas inciden en la calidad de los informes financieros de las sociedades. Todas estas dinámicas según estos entes son auspiciadas con un enfoque hacia el mejoramiento de la calidad de la información, tal y como lo señala el informe ROSC:

Con el fin de reactivar la economía, lograr la confianza pública en los mercados de capitales y atraer a inversionistas nacionales y extranjeros, el gobierno actual, con la anuencia del congreso, ha emprendido nuevas estrategias para adelantar reformas económicas estructurales y obtener una estabilidad macroeconómica, reformar las instituciones reguladoras y los sistemas de control, y mejorar el orden público. Una de las reformas propuestas por el gobierno es un proyecto para mejorar el régimen de información financiera de las sociedades. El proyecto comprende la promulgación de una nueva ley destinada a reformar y desarrollar la profesión contable, adoptando plenamente las

Estándares Internacionales de Contabilidad y las Estándares Internacionales de Auditoría, aplicando las mejores prácticas internacionales en un código de ética para los contadores profesionales y estableciendo un programa internacionalmente equiparable para la licencia de ejercicio de los contadores públicos titulados (Mejía, 2003:3).

Lo anterior revela la tendencia hacia la estandarización de las normas en materia contable/financiera, bajo la justificación de mitigar crisis y mejorar los procesos que conduzcan hacia la calidad de la información, pues según este discurso, se procura conducir a los Estados y empresas a la estabilidad económica y el aumento de la transparencia de información financiera. En este orden de ideas, se pretende apartar la regulación nacional (independientemente de que esta haya sido adaptada desde sus inicios como imitación de otras regulaciones) y promover la adopción de regímenes externos diseñados por entes privados, señalando que la normativa local (Decreto 2649 de 1993) no conduce a una práctica contable de alta calidad. Es clara la orientación de este tipo de organismos los cuales se inclinan a satisfacer las necesidades de información de usuarios específicos como lo son los inversores del mercado bursátil global, y en tal sentido, se recomiendan políticas inmediatas para promulgar nuevas leyes; hoy en día plasmadas por la Ley 1314 de 2009 y posteriores reglamentaciones.

Al mismo tiempo, se requiere enfáticamente que el Estado se encargue del cumplimiento de los ordenamientos, adoptando plenamente los Estándares Internacionales de Contabilidad (EIC) y los Estándares Internacionales de Auditoría (EIA), y con ello se permitan además, adoptar oficialmente las IFRS y las interpretaciones del IASB “[...] como normas de obligatorio cumplimiento, otorgado bajo ley estatal, y específicamente aplicables para la preparación de los estados financieros de las personas jurídicas, así como los estados financieros consolidados de todas las entidades de interés público” -Informe ROSC 2003- Mejía (2003:3).

Todo lo anterior refleja la profunda tendencia hacia la homogenización, que deja por fuera los diferentes sectores económicos predominantes en países en vías de desarrollo, aglomerados en su mayoría alrededor de la producción real más que la especulativa, pues en este tipo de países la información financiera se centra en un usuario–propietario cerrado, más que un inversor de capital externo (Gómez, 2017). Sin embargo, el estudio se centró básicamente en el aspecto reglamentario, más que en el contexto económico sobre el cual se aplicaría. Es de anotar que, aunque se deja en manos del Estado el análisis de la implementación de principios de contabilidad para pequeñas empresas, lo que se ve, es una transcripción de regulación no necesariamente enfocada en las

necesidades de estos sectores, pues al igual que lo expuesto en el informe ROSC, la tendencia está marcada por el carácter técnico y pragmático de la contabilidad hacia el mejoramiento de la información bajo la norma internacional, pasando desapercibido, el estudio investigativo o de una teoría contable que surta de bases a una regulación más cercana a las realidades que impactan las economías de países en vías de desarrollo.

En suma, lo que evidencia finalmente el informe es un intento de respuesta a las crisis y escándalos financieros globales, en tanto busca por medio de organismos multilaterales de crédito, entes producto de pactos económicos, y en general, por medio de las alianzas con autoridades de los países desarrollados, la creación de una Nueva Arquitectura Financiera, que coadyuve a la mitigación y/o prevención de crisis del sistema económico capitalista. Bajo estas circunstancias, el Banco Mundial en su análisis (meramente pragmático) encontró deficiencias en el modelo contable local de cara a la NAFI, por tanto, emitió las recomendaciones, que según Mejía (2003) “[...] si bien, no tienen el carácter vinculante (coactivo), sí se constituyen en mecanismos de intervención en los mercados y asuntos internos debido a su poderío en la diplomacia y la política internacional” (p.14).

Básicamente lo que entra en cuestión en este tipo de países, es la búsqueda de salidas que ayuden a solventar necesidades de financiación, acceso a mercados y situaciones propias de naciones en vías de desarrollo; lo cual posibilita la incursión de actores externos que brindan en principio soluciones aparentemente atractivas, pero que finalmente se plasman en un favorecimiento intrínseco a los poderes globales, específicamente en lo que refiere a grupos económicos dominantes, que de hecho influyen no solo a nivel global, sino también local. Al respecto, no es de asombrarse que, algunos sectores económicos de la región, influyeran políticas gubernamentales para que se flexibilice su accionar o se elimine regulación que vaya en contra de sus operaciones. De este modo, es notable evidenciar la vasta cantidad de regulación en Colombia, lo cual es posible gracias a la promulgación constante de normas que permiten reestructurar o modificar la normativa inicial, para favorecer intereses particulares que resultaran afectados por alguna decisión, así:

En Colombia las normas se hacen dependiendo para quien, [...] pues este es uno de los países más difíciles en contabilidad de impuestos [...] se crea norma tras norma, porque hay demasiados intereses: del gremio hotelero, del gremio de comerciantes, los banqueros etc. Los cuales influyen en la normativa, pues se promulgan las normas y luego se ajustan [...] es así como dentro de cada artículo del estatuto tributario hay un interés, ya sea de un banco o de un grupo económico [...] así la norma

se aplica para quienes no tienen poder, porque los que lo tienen hacen sus propias normas (Mejía, 2017. Conferencia NIIF Bogotá).

En materia de IFRS, cada grupo ha manifestado al gobierno que parte de las NIIF no les conviene para que las ajuste, por ejemplo, los bancos solicitaron al gobierno la promulgación de un decreto, en donde la NIIF no les aplique en el tema de las reservas y del deterioro de cartera, ya que no les favorece; entonces el gobierno aprobó una excepción para ello (Decreto 1851 de 2013). Las Cajas de Compensación Familiar y los grandes fondos cooperados (no los pequeños fondos como los de empleados), solicitaron de la misma manera al gobierno que ajuste la NIIF respecto a los aportes de los asociados, los cuales deben ser reconocidos como pasivos bajo la Norma Internacional; pero bajo esta perspectiva, estas entidades quedarían sin patrimonio (aunque en todo el mundo el tratamiento sea así). Por tanto, el gobierno promulgó la Ley 1797 de 2016, donde los aportes se manejan como los venían haciendo (al patrimonio), pues aquí la presión de los grupos dominantes de la mano con el ejecutivo, hicieron que se ajusten las normas para que los beneficie.

Todo esto parece confirmar que, aunque el objetivo inicial de la adopción de los nuevos marcos normativos, es una apuesta hacia el mejoramiento de las prácticas contables y financieras -en búsqueda de la transparencia y la homogenización de todo el entramado económico mundial-, finalmente se refleja una tendencia a favorecer por medio de este constructo al ámbito particular, el cual se manifiesta en la conformación de un sistema privado de normas para ciertos sectores económicos, que a su vez están dominados por pocas empresas, con poder de decisión e intervención en el campo de la regulación a nivel nacional y transnacional. Lo anterior facilita la producción de normas y al mismo tiempo la organización de grupos económicos que se alían para formar incluso cárteles de precios y distribuciones con profunda influencia en las economías nacionales, al parecer todo esto representa la generación de nuevos mecanismos de gobernabilidad en donde la autoridad no se centra en el Estado, pues este toma un carácter menos competitivo frente al mercado; quien se ubica como más eficiente y que garantiza cumplir con las nuevas expectativas impuestas por la globalización.

De ello resulta fundamental reconocer el papel de las agencias globales de regulación contable en la definición de prácticas estandarizadoras, pues evidentemente ante los cambios políticos y económicos como resultado de la redefinición de las funciones del Estado nación, son los fines de

facciones de capital específicas quienes influyen en la conformación de un proceso de auto-regulación que se expande a escala mundial.

Finalmente, el mercado es quien dirige las políticas, en tanto las relaciones económicas han declinado el accionar y los controles políticos, así que es fundamental reconocer que:

[...] las leyes, los decretos del Poder Ejecutivo, la adhesión a los nuevos estándares técnicos internacionales y otros elementos similares deberán generarse en las estructuras políticas e institucionales específicas de cada Estado participante, incorporando las nuevas normas al léxico jurídico y político particular de dicho Estado. En este sentido, el Estado incorpora el proyecto global de su propia pérdida de control sobre la regulación de las operaciones económicas (Cox, 1987; Panitch, 1996; Gill, 1996; Heillener, 1995, citado en Sassen, 2010:291).

CAPITULO 2: AUGE DE LA FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y CONCENTRACIONES EN EL MERCADO DE CAPITALS

Tal y como se mencionó en el capítulo anterior, tras la caída del Estado benefactor y probablemente el fin del ciclo económico de la segunda posguerra, emergen nuevas realidades socio-económicas que en adelante impactarán la configuración de la *new economy*, conjuntamente con la aparición de nuevos mercados, nuevas formas de trabajo y, ante todo, nuevas formas de hacer dinero. De esta manera, se hace necesario indagar el contexto en el cual se dan las condiciones para el auge de la nueva era global, que como se ha intentado notar, se gesta en los años 70 y 80; a partir del preminente papel que empiezan a asumir las finanzas dentro la economía mundial, en lo que se ha denominado como “financiarización de la economía”. En este orden de ideas, se pueden situar dos coyunturas específicas relacionadas con la consolidación es este proceso: el ya referido «derrumbe del sistema Bretton Woods» y «el cambio de paradigma de producción».

Como se ha reflejado, la ruptura de los acuerdos conllevó un cambio sustancial desde el momento en que se adoptó un régimen de cambios flexibles, debido a que esto permitió la fluctuación de las tasas de cambio, lo cual más adelante llevaría al auge del mercado de divisas; espacio en el cual las transacciones comerciales empiezan a volverse más arriesgadas, al tiempo que la incertidumbre de los precios crece a nivel global. Desde el punto de vista empresarial, el exceso de capacidad industrial, se manifestó como uno de los tantos focos que desencadenó la crisis de los 70, pues el nivel de productividad era insuficiente frente al nivel de inversión existente tanto en las instalaciones industriales como en las inversiones en capital fijo después de la segunda posguerra, de modo que se apostó hacia la continuación de la actividad por lo menos mientras se pudiera mantener el capital.

Mientras tanto, los países petroleros a diferencia del resto de las naciones, presentaban superávit en la balanza de pagos, debido a que en 1973 las naciones de la OPEP restringieron la exportación del crudo a los países industrializados, al punto que los precios del petróleo se dispararon, trayendo enormes consecuencias en la producción y generando altos niveles de rentabilidad para los exportadores de petróleo. Esto ocasionó la inyección de liquidez a los mercados financieros, la cual era canalizada a través de los llamados *petrodólares* (Fumagalli, 2010), así los excedentes de la OPEP se invirtieron en los mercados bursátiles, generando la ampliación de la financiación a

nivel global, especialmente a países en vías de desarrollo que se encontraban en déficit por la disminución de las exportaciones de materias primas.

Es así como la oferta de liquidez a bajas tasas -producto de la ralentización de la tasa de crecimiento a nivel mundial- produjo, por un lado, el incremento de la deuda de los países “subdesarrollados” en un contexto de fuertes conflictos sociales; y por otro, un foco de inversión por parte de los países del área de la OPEP; quienes se constituían en los únicos con crecimiento en la época, dando como resultado el florecimiento del negocio financiero. En general, la postura adoptada por los países que solicitaban financiación, se veía con buenos ojos, en la medida en que la deuda externa podía ser sostenible, siempre y cuando la tasa de crecimiento de estas naciones fuese superior a la tasa pagada, lo cual era consistente en aquella época, teniendo en cuenta que el nivel de inflación por los altos precios del petróleo y las materias primas, generaban unas tasas de interés muy bajas y hasta negativas en la mayoría de los países, de manera que muchas naciones se endeudan y los bancos proveen todo el financiamiento disponible,

Los países en vías de desarrollo que acudían a endeudarse en condiciones ventajosas eran principalmente los países del África subsahariana y las naciones del centro y sur de América; los primeros, impulsados por la necesidad de financiar sus escasas infraestructuras y por la posibilidad de crecimiento prometida por el modelo del «socialismo» africano; los segundos, impelidos por la persecución de las políticas «nacional–populares» y progresistas (Fumagalli; 2010: 49).

Sin embargo, la implantación de algunas políticas monetarias estadounidenses de tipo restrictivo¹³, provocaron el incremento de las tasas de interés y con ello, el castigo de las situaciones de endeudamiento de las naciones, generando una financiación del gasto público cada vez más onerosa en los países deficitarios. En otras palabras, la deuda externa que en principio costaba poco, ahora se incrementó en contra de las naciones deudoras, propiciando políticas de desmantelamiento del Estado de bienestar. Así, los primeros resultados de la política monetarista (respaldada por el consenso de Washington), resultaron en inminentes desajustes en contra de las naciones en vías de desarrollo, a quienes en principio les entregaron dinero “fácil” y a unas tasas muy bajas, para luego triplicarles el cobro a un nivel incluso casi impagable, es así como:

Especialmente los países endeudados del Sur (desde África a América Latina) fueron los que más padecieron las consecuencias del viraje monetarista de la política económica estadounidense. Desde

¹³ Es fundamental mencionar el papel de los nuevos postulados económicos (neoclásicos) aplicados a las políticas macroeconómicas de la época, los cuales estaban enmarcados en las ideas de Milton Friedman y el trabajo realizado con los denominados «*chicago boys*», quienes promovieron la liberación plena de los mercados en Chile (1970), convirtiéndose como punto de referencia en la economía global.

un punto de vista capitalista, este viraje tuvo un doble efecto positivo para Estados Unidos. En primer lugar, aceleró el proceso de reestructuración y de innovación tecnológica de los años ochenta, con el consiguiente efecto de poner las premisas para el desarrollo de la economía en red (*net economy*) de los años noventa. Segundo, al hacer aumentar la renta financiera sobre los títulos públicos y de deuda exterior emitidos por el gobierno norteamericano, atrajo una enorme masa financiera del exterior, con el efecto de favorecer una revalorización del dólar, que venía sostenida también por la restauración de las condiciones de beneficio de la industria estadounidense. Se trata de un periodo, que dura al menos hasta 1987, en el que cada anuncio de despidos y de aumento de la desocupación venía marcado por paralelos incrementos del valor del dólar y de las cotizaciones bursátiles de Wall Street (Fumagalli, 2010:53).

Bajo estas circunstancias, el sector financiero canalizó un importante volumen de dinero gracias al aumento del interés y la deuda, a costa de la desestabilización de los países en vías de desarrollo, pues finalmente las poblaciones locales tuvieron que asumir el verdadero coste de la deuda exterior. Así, la consolidación de la financiarización se dio básicamente por la liberación del mercado de divisas, que por un lado encontró su primera fase en el endeudamiento de los países pobres, y por otro, a través de la proliferación de las ideas neoliberales y democráticas como respuesta a las crisis y/o desaciertos de las ideas socialistas del Estado de bienestar (plasmadas en la ruptura de la Unión Soviética en 1989), propiciando así, la desregulación de los mercados y el afianzamiento de la actividad especulativa. De hecho,

Esta primera fase de la financiarización fue, por lo tanto, más el fruto de elecciones de política internacional que de la dinámica del mercado internacional de capitales, todavía bajo control y vigilancia a través de numerosas medidas destinadas a limitar la libre circulación de capitales. En otras palabras, fue la liberalización del mercado de divisas lo que favoreció el inicio de la financiarización (Fumagalli, 2010:51).

Adicionalmente, se debe mencionar que en los años donde se consolida la financiarización, aparece en los Estados-nación un cambio de paradigma en torno a la producción, que va dejando rezagado el *fordismo* y las prácticas productivas de épocas pasadas, para ensamblarse a los mercados que están cada vez más conectados e interdependientes al sistema económico global. En efecto, cuando se derrumba la bolsa de Wall Street en 1987, se genera una ola de pánico por los inversores, y dada la imposibilidad de pago de toda la deuda por parte de ese país, toda esta incertidumbre produjo la innovación de productos financieros que permitieron cubrir más y más

riesgos. Bajo estas circunstancias, toman auge los derivados financieros¹⁴, buscando minimizar los riesgos asociados a la especulación y las fluctuaciones del mercado. De la misma manera, se expanden los fondos de pensiones y de inversión, los cuales trabajan con la creación e innovación de instrumentos de deuda, buscando asegurar a las inversiones del riesgo bursátil. Sin embargo, de acuerdo a Fumagalli (2010) “[...] ninguno de estos aspectos hubiese tenido tanto impacto sin el fin del sistema de Bretton Woods y el giro monetarista de la Reserva Federal estadounidense” (p.56).

De cierta manera, se puede decir que el fortalecimiento de la era de las finanzas se produce tras la crisis de modelo de producción *fordista–taylorista–Keynesiano* (Fumagalli, 2010:30), pues las empresas productivas de la época industrial, tenían que asumir una fuerte carga impositiva para poder mantener el proceso de integración social del keynesianismo, pero la situación resulta insostenible desde el momento en que se inicia el proceso de desaceleración económica que da comienzo al fin del denominado Estado benefactor¹⁵. Al mismo tiempo, la proliferación de movimientos obreros que se manifestaban ante los altos niveles de desempleo, inflación y básicamente la desmejora de las condiciones de vida—anteriormente cubiertas por un Estado benefactor estable—, propugnaron hacia paros, movilizaciones y acciones que de alguna manera ralentizaban la producción industrial, sumándose como una causa más de la crisis del sector; esto en la medida en que al disminuirse o no contar con suficientes excedentes para redistribuir a los empleados, las empresas optaban por eliminar o reducir su planta de trabajo. De ello devienen las diferentes protestas, como las referidas a la industria del automóvil estadounidense y europea alrededor de los años 60 y 70; posteriormente localizadas en el sur global (1980). En general, las presiones de las clases obreras terminaron derrumbando las ventajas de la deslocalización de la inversión (mano de obra y costes de producción baratos), lo que determinó la merma de la rentabilidad capitalista y la forma como se instauraron procesos para contrarrestar la crisis.

¹⁴ Con base en los planteamientos de (Marazzi, 1998:54), productos como los derivados: “[...] Están contruidos sobre la base de otro producto financiero preexistente. Se trata de productos que no tienen un valor «en sí», sino un valor que deriva de productos subyacentes como puedan ser los títulos accionariales normales, las obligaciones, las divisas, las deudas y los créditos, las materias primas como el petróleo, el trigo, la carne de bovino, etc.”

¹⁵ En efecto, la respuesta temprana pero corta a estas circunstancias se sitúa en Japón, que desde finales de la década 1960 produjo una gestión organizacional con el *toyotismo*, los procesos de automatización y cadena obrera de montaje, logrando una mejora de condiciones y la recuperación parcial de la caída de los beneficios industriales, creando una economía netamente dependiente de las exportaciones y a la deriva de las fluctuaciones de los mercados internacionales. Sin embargo, la economía japonesa se vio afectada con las decisiones estadounidenses que imponían su agenda, a costa de la desestabilización interna de los demás países.

De cualquier modo, tanto las presiones sindicales, como el aumento de los precios del petróleo, la inflación, aumento de la deuda, competencia internacional y en sí un descenso económico generalizado, provocaron en la industria el recorte de los beneficios empresariales. Probablemente se trató del deterioro de crecimiento dado tras la segunda posguerra o lo que algunos llaman fin de ciclo, pero lo cierto es que la tasa de ganancia empresarial se desplomó. Esto condujo a la reducción del crecimiento de la productividad y la contracción de la empresa industrial de la época, y bajo este escenario, aumenta el desempleo al tiempo que hay una disminución de eficacia de los métodos fordistas con la consecuente reproducción de los conflictos sociales, que produjeron el fin al periodo de producción (1940–1970).

En medio de este panorama, se gesta una respuesta alrededor de la denominada «contrarrevolución neoliberal» (López y Rodríguez, 2010:42), en la medida en que se configura un bloque político organizado para salvaguardar al capital de las presiones del momento, con esto se busca re-equilibrar el mercado y la economía a favor de los intereses empresariales, bajo la consigna en la cual “«Había que dejar trabajar a los mercados sin la molesta intervención de la subvención estatal o del “corporativismo social” para volver a ver la recuperación de la economía»». (López y Rodríguez, 2010:42), ello implica la ya mencionada transformación del Estado, por medio de la implantación de modelos económicos ligados a la liberación de mercados. Así, a través de Ronald Reagan (del lado estadounidense–1980) y de Margaret Thatcher (del lado británico–1979), se aúnan fuerzas para la dinamización y profundización del denominado neoliberalismo, con el fin de mejorar la tasa de ganancia de todas las multinacionales expandidas alrededor del mundo, pues había que propender por el aumento de la rentabilidad que se encontraba reducida en comparación al periodo del pleno fordismo.

Básicamente, el tema neoliberal se manifiesta bajo su emblemática política anti–estatal, con la promulgación de las bondades de la libertad plena de los mercados internacionales, las políticas de privatización, la disminución del gasto público y la consecuente intervención en materia de regulación desde diferentes ámbitos. Así mismo, la remuneración al trabajo se tomó como variable de ajuste, bajo la premisa de que la inadecuada asignación salarial constituía uno de los principales obstáculos en la recuperación de la crisis. De modo que, con este nuevo pacto se apostaría hacia el mejoramiento de la economía por medio de una drástica fórmula re–organizacional intrínsecamente a favor de la rentabilidad empresarial, que se condensa en una lucha de clases que termina por acabar con el pacto fordista, el Estado de bienestar y cualquier vestigio de propuestas

sociales radicales, sepultadas tras la derrota de las luchas obreras. En efecto, el sindicalismo se rearticula ahora para adaptarse a las nuevas condiciones de baja productividad, al punto que los salarios se empiezan a reajustar de acuerdo a los mínimos crecimientos de los beneficios empresariales, y los lados más radicales se empiezan a expulsar, dando como resultado la desregulación del mercado laboral. Así,

La mayor parte de los gobiernos occidentales fueron erosionando, poco a poco, las conquistas garantizadas en la legislación laboral, extendiendo las figuras atípicas de contratación (temporales, tiempo parcial, etc.), abaratando el despido, dando entrada a los intermediarios laborales privados y reduciendo las prestaciones por desempleo. El sector privado recogió rápidamente estas oportunidades. Adoptó los nuevos métodos japoneses de gestión y organización del trabajo y los convirtió en una poderosa arma de precarización y control de la fuerza de trabajo a través de la generalización de las prácticas de externalización y subcontratación. (López y Rodríguez, 2010:45).

Con estas medidas, los salarios y los beneficios laborales terminaron por reducirse, impactando y fomentado la crisis de la producción fordista y la industria básica, para generar el florecimiento de una nueva economía de servicios, sustentada ahora por trabajadores infravalorados e infra-remunerados, de hecho, tal y como lo afirman (López y Rodríguez; 2010).

[...] la liquidación del molesto «enemigo interno» y la libertad financiera de finales de la década de 1980 consiguieron levantar una ambivalente sensación de prosperidad, que en algunos países —como Japón, Reino Unido o España— se manifestó en forma de burbujas patrimoniales (p.45).

En este sentido, el sector servicios empieza un proceso de consolidación, en la medida en que se mejora su rentabilidad gracias a la baja de salarios, por su parte el sector industrial mostró leve mejoría, pero no al mismo ritmo de la década precedente, básicamente la realización de los beneficios industriales quedó condicionada a la posición de cada economía dentro del mercado internacional.

Con todo lo anterior, y a pesar de que se hayan tomado todas las medidas posibles para contrarrestar el descenso económico de los años 70, este no se detenía. Ya para los 80 se evidencia una disminución de la demanda, lo que generó la apreciación del dólar y el aumento del déficit fiscal. Bajo este escenario, se ven presiones internacionales por los desequilibrios macroeconómicos de EEUU que desafían hacia una gran recesión, lo cual afectaría en términos generales a todo el comercio internacional, por este motivo, las economías se ven obligadas a apreciar sus monedas para reequilibrar el dólar y de este modo recuperar la industria. Desde este punto de vista, la hegemonía financiera y monetaria estadounidense ha permitido mantener una

política deficitaria con un dólar sobrevaluado, lo que ha mantenido atadas el resto de las economías mundiales a sus políticas, pues tanto la deuda y la demanda de este país han sostenido el mantenimiento de las economías exportadoras; pero cuando la economía estadounidense se halla en un punto crítico (donde se necesita del retorno de los dólares con los cuales en un momento pagaron todas sus importaciones y deuda), es entonces donde devalúa la moneda para sus intereses.

Todo lo anterior conduce a una clara apuesta hacia un cambio de paradigma, donde la era fordista entra a ser replanteada por una era dominada ya no por la administración de los factores clásicos de producción, si no por las presiones internacionales externas. Al respecto es preciso señalar:

Entre los haberes del golpe monetarista de la Reserva Federal se cuenta, también, el hecho de que fuera el primer ensayo de la nueva orientación financiera de la economía estadounidense. En un abrir y cerrar de ojos, la subida de los tipos de interés, rápidamente imitada por los países europeos, puso en manos del sector financiero una potente arma para invertir la menguante trayectoria de la rentabilidad de los títulos de deuda. Quedó así abierto el camino para obtener unas tasas de beneficio, más que golosas, ya no a través del saturado sector industrial, sino de la explotación del masivo endeudamiento de casi todos los agentes económicos. (López y Rodríguez; 2010:42)

Así, se empieza a configurar una economía cuya base es la deuda, la cual poco a poco incursiona sobre los diferentes agentes comenzando por el Estado, el cual se vio impactado por el giro tomado en las políticas, que ahora son organizadas por medio de fuerzas específicas, pues son los dueños del capital quienes se posicionan y determinan la contrarrevolución a nivel político e ideológico, en un momento donde el fracaso de las luchas obreras y el consecuente sometimiento de la clase trabajadora, ocasionan un posicionamiento de los actores dominantes del momento. En términos generales, ya no es el Estado quien bajo su papel normalizador define arbitrariamente las políticas sociales y económicas de las naciones, pues éste toma una posición más dócil –donde conjuntamente con un frente en defensa del capital–, generan una especie de políticas que se muestran como estrategias para salir de las crisis, aunque lo que realmente se esté conformando es el afianzamiento y/o posicionamiento de un sector, comandado por los capitalistas más fuertes.

De ahí que, el esfuerzo por mejorar la tasa de ganancia, tanto a finales de los años 60, como en los años 90, provocara el surgimiento de una clase capitalista que propugna por el negocio de la deuda, consolidando la búsqueda del incremento de la rentabilidad financiera por encima de la actividad productora. De cualquier modo, hay consenso tanto en la disminución del control Estatal, como en la reacomodación de los espacios de producción, pues se evidencia además, la

deslocalización de las multinacionales hacia las llamadas “maquilas”, en lugares donde la mano de obra es más barata, aprovechando el contexto internacional y las nuevas condiciones macroeconómicas que posibilitan a las potencias consolidarse como centros financieros y relegan la actividad productora al hemisferio sur. Bajo esta coyuntura, la producción se traslada a China, India, Latinoamérica, países subdesarrollados y en vías de desarrollo, mientras que las grandes urbes se encargan prioritariamente del negocio de los servicios, capital intelectual y ante todo el negocio de la deuda; actividades que propenden básicamente hacia la captura del valor (Gómez, 2016).

A lo anterior se añade, un impulso importante del sector tecnológico como apoyo a los nuevos procesos de digitalización en la producción de todos los sectores de la economía y el florecimiento del capital cognitivo e intangible, que se concentra en el posicionamiento de un sector económico basado en la supremacía de las finanzas, los capitales y la propiedad intelectual. Esto implica la re-significación de la economía, permitiendo una inmensa movilidad de capitales apoyados por las políticas neoliberales y el amparo de organismos multilaterales en la definición de directrices monetarias, logrando según Medialdea y Sanabria (2013), el establecimiento de los mercados financieros como una hegemonía que redefine lo que se conoce como la financiarización de la economía, alrededor de la cual se pueden observar varias apreciaciones relacionadas con: 1. Relevancia del capital financiero en la dinámica estatal. 2. Surgimiento de nuevos protagonistas, productos y mercados alrededor de la actividad financiera, y 3. El establecimiento de la lógica financiera.

2.1 Relevancia del Capital Financiero en la Dinámica Estatal

Como se ha hecho notar, el papel del Estado en el auge de políticas neoliberales no desaparece, mas aún, sus funciones se reconfiguran para actuar de la mano con los mercados financieros, en la medida en que se convierte en “operador financiero de fondos soberanos” (Fumagalli, 2010:21), esto puede ser evidenciado cuando los títulos de deuda pública, así como los bienes de capital canalizados por los fondos de pensión, son tranzados en los mercados bursátiles, reflejando la nueva dirección del accionar estatal –quizá impuesto por las dinámicas internacionales–. Ahora bien, ya no se trata de un tipo de Estado benefactor como en la época de posguerra, sino más bien, un Estado que interviene como prestamista de última instancia, pues ahora es el encargado de mitigar la desestabilización de los grandes bancos e instituciones financieras en momentos de

crisis, prácticamente las funciones del Estado se ven destinadas a operar en las dinámicas financieras para salvaguardar el capital privado en momentos que puedan generar caída de los títulos de deuda, sin importar lo que esto implique en el déficit de las cuentas públicas.

Desde este punto de vista, la reducción de la autonomía nacional, el auge de las políticas monetarias y de regulación del sistema de cambios, impulsan el proceso de financiarización, estableciendo como lo afirma López y Rodríguez (2010): “la conquista obligada de los aparatos de Estado por el capital financiero y el papel de las políticas públicas en la articulación de las estrategias asociadas a la financiarización” (p.24). En primer lugar, los Estados son condicionados para que no puedan aplicar con autonomía su política económica, pues los organismos multilaterales establecen las políticas fiscales y monetarias, alrededor de la lógica financiera y de mercado; esto conlleva a la primacía de los presupuestos neoliberales focalizados bajo el protagonismo económico y político de agentes que lo representan.

De cierto modo y gracias a las presiones externas adquiridas por el posicionamiento del monetarismo, prácticamente todas las naciones insertas en los mercados internacionales se encuentran endeudadas, así que se da lugar a la creciente privatización de las pensiones, de la salud y toda institución que represente gasto público. Al respecto Fumagalli (2010) señala:

La revolución silenciosa de los fondos de pensiones tiene su origen en el modo en que los fondos de pensiones de los empleados públicos eran utilizados con el fin de financiar el déficit de la ciudad, evitando de esta forma tener que aumentar los impuestos a los ricos, siempre prestos a amenazar a las autoridades locales con mover sus negocios a otros lugares (p.57).

Estos fondos representan la nueva empresa de servicios inserta en el negocio financiero, de modo que sus dinámicas tienden a marginalizar los aportes y los costos, propendiendo a maximizar la rentabilidad de los servicios públicos (Gómez, 2017). En esta dirección, las empresas estatales (incluyendo los servicios públicos) se privatizan, bajo la consigna de que el Estado es un mal administrador, de la misma manera la banca central se vuelve autónoma y en esta nueva posición debe lograr la consecución de políticas acordes al mercado financiero internacional, que le permita direccionar movimientos y controlar indicadores macroeconómicos que terminan por influir en las decisiones estatales, específicamente en temas relacionados con los déficits públicos y presupuestos; los cuales deben ser cubiertos por los mercados financieros, obligando a las naciones –sobre todo a las más pobres– a insertarse en estos escenarios, pagar deuda y cumplir ciertas condiciones para poder tener acceso a los mercados globales.

Todo esto indica que, la financiarización hizo del Estado el principal cliente de las instituciones financieras privadas (Gómez, 2017), de modo que, si las naciones necesitan moneda, deben solicitar a la banca central la emisión de títulos, pues los Estados no pueden emitir por sí mismos su propia moneda,

Téngase en cuenta que esto no significa que los mercados financieros creen una moneda propia y específica, distinta de la creada por el Banco Central; significa que el Banco Central, para desarrollar su función de creador de moneda y para asegurar la circulación de los valores, se ve obligado a perseguir los movimientos de los mercados financieros (Fumagalli, 2010:75).

Para finalizar, conviene insistir en que el Estado ayuda a brindar las condiciones necesarias para el auge y consolidación del ámbito financiero, en la medida en que promueve el programa neoliberal, por medio de las privatizaciones y la adopción de un régimen monetario y cambiario que lo hace dependiente de estos mercados, pues el Estado se debe financiar en gran medida con deuda externa y no solo con tributos internos y políticas propias. De la misma manera, se imponen restricciones que afectan la política económica nacional, como decisiones relacionadas con la reducción de impuestos y exenciones tributarias a grandes conglomerados económicos, mientras se impone el aumento de la carga impositiva para la población general.

2.2 Nuevos protagonistas, productos y mercados alrededor de la actividad financiera

Es importante recalcar que, la flexibilización de los tipos de cambio, permitió la posibilidad de obtener rendimientos elevados a corto plazo mediante la simple compra y venta de moneda. Desde este punto de vista, se brindan todas las condiciones para el florecimiento del negocio de la deuda en la economía, en tanto, esta dinámica no solo incrementa la tasa de rentabilidad, sino que, además, lo hace de una manera mucho más rápida en comparación a la riqueza generada en el proceso productivo. Esto conduce a un cambio de enfoque del sector bancario, el cual ha desvirtuado su función como proveedor de financiamiento comercial, desde el mismo momento en que logra la incursión en los mercados bursátiles, pues se observa una potencialidad inmensa para generar mayor riqueza por medio del movimiento de instrumentos financieros a nivel global, lo cual implica la reorientación de la función de las finanzas hacia una un proceso encaminado a generar más riqueza, por encima de la actividad propia de intermediación; y es bajo esta perspectiva como el mercado financiero se convirtió en fundamentalmente especulativo con una dinámica propia (Medialdea y Sanabria, 2013).

Prácticamente, cuando la contrarrevolución neoliberal toma fuerza, se posiciona la financiarización de la economía en cabeza del capital financiero, el cual provee un nivel de rentabilidad mucho mayor en comparación al de la clásica empresa productora. Bajo esta perspectiva se impulsa el crecimiento de las transacciones financieras por encima de las transacciones comerciales o de inversión productiva, develando una especie de transformación de los espacios donde se mueve el capital, el cual se expande dentro de un nuevo contexto que privilegia los intereses de los accionistas y prestamistas, por encima de los propietarios patrimonialistas y empleados. En efecto, se aumenta el número de titularizaciones gracias a la disposición de activos fijos y riqueza acumulada que deja de ser direccionada a la inversión real, generando la expansión del negocio financiero muy por encima del crecimiento de los demás sectores económicos.

Simultáneamente, surgen nuevos protagonistas en todo el proceso de consolidación de este sector, pues se transforman los sujetos que intervienen en el proceso, y además emergen nuevos espacios diseñados para la expansión de la financiarización. De este modo, tal y como lo afirma Fumagalli (2010):

Como ya sostuvo Keynes en su brillante, y en muchos sentidos profético, análisis sobre los mercados financieros, hay que tener en cuenta que aquí opera un agente económico particular: el especulador. En tiempos de Keynes se trataba de instituciones bancarias o de agentes económicos individuales. Hoy, el panorama de la actividad especulativa se ha hecho mucho más complejo y estratificado (p.60).

Bajo este panorama, en los bancos comerciales buena parte de la captación del ahorro se traslada a los mercados financieros –modificando su lógica de funcionamiento– pues se re direcciona el objetivo de la banca comercial tradicional, en la medida que este sector empieza a proporcionar el grueso del crédito para producir activos financieros. Su actividad principal se reorganiza hacia funciones del mercado especulativo, el cual es mucho más lucrativo –en términos de rentabilidad– que el proceso de financiación al público para la inversión productiva. Lo anterior conlleva, a la realización de espacios para que nazcan nuevas instituciones como las bancas de inversión, aseguradoras, fondos privados, *black pools*¹⁶ y calificadoras de riesgo, que trabajan conjuntamente para operar el mercado especulativo creando cada vez más productos y transacciones. Al respecto,

16 De acuerdo a Sassen (2017) en el marco de Congreso del Futuro 2017, describe estos fondos como redes financieras privadas, que se encuentran fuera del control de los mercados de valores organizados como las bolsas de valores públicas.

es importante destacar el papel de las calificadoras de riesgo¹⁷ en la determinación de la confianza del público, ya que son delegadas para examinar la posición de riesgo de las empresas o países, de manera que su dictamen sirve como referencia para los actores del sistema en la toma de decisiones de inversión individual o colectiva, prácticamente dejando rezagada la toma de decisiones con base a los informes financieros, pues ya no se trata del valor intrínseco (nominal) del patrimonio real, sino del movimiento y gestión del mismo dentro del mercado especulativo, el cual permite generar una valoración sobre expectativas futuras y de mercado en la empresa contemporánea.

Varios planteamientos en contra de estas instituciones giran alrededor de probables dificultades en el dictamen del riesgo, específicamente en lo relacionado con conflictos de interés, puesto que, por un lado existe una incapacidad para medir adecuadamente el riesgo por su alta complejidad (en este tipo de mercados intervienen múltiples variables no solo cuantitativas, sino también cualitativas –de entorno y psicológicas– que nada tienen que ver con mediciones rigurosas de tasas de rentabilidad); y por otro, según Sassen (2010), la potencial influencia que pueden estar ejerciendo inversores institucionales dominantes en la dinámica financiera internacional, presionan para modificar las calificaciones y posiciones de los principales actores en el mercado bursátil.

Básicamente, lo que se evidencia en la aparición de estos agentes institucionales en la nueva economía, es la consolidación de un sector económico localizado en los grandes centros financieros mundiales, y que ejercen profunda influencia en los demás sectores de la economía, re direccionando su accionar dentro de las dinámicas globales. Esto refleja la alteración del funcionamiento global de las finanzas, que se supedita a los intereses de los inversores, y que convierte la intermediación de la banca tradicional en una actividad que capta el ahorro ya no para la colocación productiva, sino para la generación de rendimientos de tipo especulativo. Así,

Con los fondos de pensiones y los fondos de inversión dio comienzo el drenaje del ahorro colectivo, primero estadounidense y después mundial, a su creciente inversión en Bolsa. Podemos llamar así financiarización al desvío del ahorro de las economías domésticas sobre los títulos bursátiles que, en la estela del desvío de la financiación de la economía del sector bancario al bursátil, ha contribuido de modo decisivo a la formación de la *new economy* de finales de milenio (Fumagalli; 2010:59).

17 Lazzarato (2013:18) se refiere a las agencias calificadoras internacionales como: “[...] (Las mismas que asignaron malas notas a Irlanda, Grecia, Portugal y España, lo cual motivó una escalada de los intereses a pagar y la imposición de políticas de rigor presupuestario; las mismas que siempre calificaron muy bien los «bonos basura», causa primera de la crisis de las subprime; las mismas que difundieron pronósticos favorables a las empresas condenadas por malversación, como Enron; las mismas que no previeron en absoluto la última crisis financiera [...])”.

Con todo lo anterior, se difuminan los límites entre los mercados de dinero que existe; es decir, el dinero que los bancos tienen por la captación real del ahorro; y mercados de dinero que no existe; es decir los mercados de capital, que tranzan dinero que los bancos no tienen, sino que es creado por las múltiples transacciones financieras en el mercado bursátil (Sassen, 2017). Lo anterior conduce a una especie de esfumación entre las fronteras de la banca comercial y la banca de inversión, pues gracias a la debilidad de los sistemas de regulación y supervisión bancaria, se puede multiplicar dinero fiduciario por medio de prácticas y operaciones realizadas por la alta ingeniería financiera, que crea instrumentos complejos difíciles de controlar en los mercados globales. Como resultado se expande el auge de instituciones financieras, con el fin de proveer servicios financieros de consumo y de cobertura del riesgo, haciendo que tanto el riesgo como la innovación se conviertan en elementos esenciales de la financiarización.

De este modo, el riesgo se vuelve un negocio de la actividad financiera, y es administrado de forma tal que como no se puede eliminar, se debe transferir a otros agentes económicos, en una cadena sucesiva que se convierte en un negocio fundamentado en colocar póliza sobre póliza. Esto provoca la generación del riesgo como función de las finanzas bajo altos niveles de incertidumbre y de especulación, y es bajo esta perspectiva, donde aparecen los inversores institucionales, gestores profesionales de ahorro colectivo y en general fondos de inversiones, con el objetivo de patrimonializar el ahorro en activos cada vez más riesgosos. Así, se propende por la transferencia del ahorro al sistema financiero y la inversión en activos financieros cada vez más riesgosos y volátiles, pero que brindan mayor rentabilidad al menor tiempo posible, en efecto, el ahorro antes captado por el banco, o invertido en bienes tangibles como industrias–maquinaria, se traslada al ahorro especulativo. Dicho de otra manera, el ahorro queda en manos de la bolsa y no del factor productivo, gracias a una alianza estatal–empresarial donde se debe hacer participar a todos en los mercados financieros, y bajo esta perspectiva “[...] hay un drenaje de ahorro colectivo a la bolsa, en tanto la renta de trabajo no es consumida ni percibida por quien la produce, sino que es trasladada arbitrariamente a fondos de riesgo e inversión” (Fumagalli, 2010:62).

Por su parte, en las empresas empiezan a tomar presencia los inversores institucionales, que modifican la estructura de capital de las organizaciones, pues con el auge de la financiarización, ahora se habla de sociedades anónimas cada vez más abiertas al público, donde inversores especulativos incursionan con el objetivo de conseguir la mayor rentabilidad posible en el corto plazo, más que a la gestión de la cadena productiva y patrimonial, pues la noción de empresa en

marcha como consigna del anterior periodo fordista se fractura, pues no se trata de empresas cerradas en cabeza de un dueño o propietario, sino de múltiples inversores financieros y acreedores.

De este cambio, surge un aumento en el número de los propietarios del capital (el cual puede ser ilimitado), los cuales están interesados exclusivamente en el rendimiento de su capital invertido y representado por la tasa de ganancia. Esto quiere decir, que la dirección de las empresas se concentra en quienes posean mayor porcentaje de participación accionarial, y bajo esta disposición, empiezan a obtener mayor importancia los inversores y acreedores, pues el objeto corporativo ahora se sitúa en la rentabilidad y la valoración de las acciones, en otras palabras, el centro de la actividad empresarial se condensa en los mercados de capitales e incursión en los mercados bursátiles, más que en la gestión empresarial en sí misma.

En los nuevos mercados, el precio fluctúa y cambia constantemente por las expectativas generadas de un momento a otro, de esta manera no se gestionan costos de transacción actuales sino los provenientes de expectativas futuras, lo cual brinda la posibilidad de generar títulos que permitan predecir el impacto de los movimientos del mercado, con el fin de mitigar o eliminar la incertidumbre generada. Así, por medio de instrumentos financieros se trazan expectativas basadas en la confianza del público, y se gestionan a través de la transferencia del riesgo para mejorar la rentabilidad o mantenerla. Se pueden encontrar entonces los swaps, los forwards, opciones, y en sí cualquier cantidad de instrumentos para el aumento de liquidez y cobertura de riesgos; lo cual se convierte en un nuevo enfoque de los mercados financieros, pues se generan pólizas a nivel empresarial, estatal e individual, creando derivados sobre el clima, seguros ante eventuales riesgos naturales, seguros de vida, invalidez, etc., dejando entrever una capacidad para gestionar un sinnúmero de instrumentos hechos a la medida, muy diferentes a los bienes y servicios de la economía tradicional.

Todos estos instrumentos financieros tanto públicos como privados, se convierten además en productos estructurados, es decir, se habla de la generación de documentos altamente valorizados en un mercado creado por el mismo sistema, y que posiblemente nada tengan que ver con la posición real de la empresa productiva, pues según Fumagalli (2010:75) “[...] todas estas operaciones permiten crear moneda desde cero”¹⁸.

¹⁸ En Colombia hay poca oferta de mercados financieros, sin embargo, no ha estado exento de descalabros financieros, como lo ocurrido con Estraval y el escándalo de las libranzas en 2016, lo cual refleja la posibilidad de manipulación

Todo lo dicho hasta aquí, apunta hacia la ruptura del compromiso entre el propietario del título, y la gestión de los bienes sobre los cuales se invierte; pues cuando los inversionistas acortan las inversiones de años a meses, se evidencia que el objetivo fundamental es conseguir rentabilidad en el corto plazo, más que la concentración en la gestión de la actividad productiva sobre la cual se soportan las titulaciones (como sucede con los denominados capitales golondrina).

Bajo este panorama, se brindan todas las posibilidades para que se propicie la inestabilidad en los mercados financieros, en tanto el control de las transacciones se hace más complejo y probablemente la valoración de instrumentos estructurados sea difícil de considerar, sobre todo en escenarios donde se exacerbaban las imperfecciones del mercado financiero y se pasa por alto las asimetrías de información. Lo anterior, produce el escenario perfecto para la configuración de crisis financieras, producto del exceso de innovaciones y sobre apalancamiento, en muchas ocasiones con una valoración de activos financieros casi irreal, puesto que los inversores habrían incurrido en deudas enormes que después no pueden pagar, ya sea porque los activos reales sobre los cuales están respaldados sus títulos no valen nada o porque estos se encuentran muy por debajo de lo reflejado en el mercado financiero; de ahí que los títulos se convierten en una especie de ficción, hasta tanto no puedan ser realizables. Así,

[...] gracias a las plusvalías que generan, los mercados financieros desarrollan un papel multiplicador de la economía y de la distribución del ingreso. Se trata de un multiplicador financiero que induce una distorsión del ingreso, a diferencia del multiplicador real keynesiano basado en el déficit *spending*. La polarización de las rentas que se produce de este modo aumenta los riesgos de insolvencia de la deuda (Fumagalli, 2010:20).

Queda definido entonces que, en una economía valorada en servicios e intangibles –con políticas de des–industrialización– se logra establecer la superposición de la lógica financiera sobre a lógica productiva, y aunque la lógica productiva no desaparece, simplemente se desplaza, especialmente a países del hemisferio sur. Así mismo se crean estrategias empresariales para maximizar el valor de mercado de las acciones como fusiones, adquisiciones, e incluso despidos masivos; lo cual difiere de la economía de tipo patrimonialista, en donde importa la actividad

que se puede llevar a cabo en un mercado que puede pasar por encima de los controles y regulaciones. De este modo, Estraval logró vender miles de títulos valores soportados solo por una transacción de crédito, esto quiere decir que un mismo título valor fue tranzado –de manera aparentemente ilegal– múltiples veces sin estar vinculado a un compromiso y/o libranza real. Es decir, que en el momento en que estos títulos se quisieron realizar, perdieron todo su valor, pues se trataba de papeles ficticios. Esto refleja la complejidad del manejo de productos financieros, los cuales no son más que títulos que no necesariamente representan la realidad de una transacción económica.

productiva, la inversión en capital fijo y ante todo la propiedad de los recursos se encuentra en pocas manos, las cuales se encargan de gestionar todos los procesos en la generación de valor. De manera análoga, la lógica financiera obliga a que las empresas reduzcan el capital social (patrimonial), pues eleva el valor de las acciones recurriendo al endeudamiento externo, de tal manera que se permita comprar y al mismo tiempo reducir fondos propios, consiguiendo una suerte de excesivo apalancamiento. Inclusive se compran y venden acciones propias, mediante operaciones repo para incrementar el valor de mercado de las mismas, re direccionando la estrategia empresarial la cual pasa “de retener y reinvertir”, a “reducir y repartir” (Fumagalli, 2010).

Todo esto parece confirmar el objetivo de la financiarización: hacer dinero con la deuda, captar dinero del público y jugar con el apalancamiento para obtener mayor rentabilidad, provocando la des-patrimonialización de la empresa ahora cubierta gracias a la deuda privada externa. En general, la lógica de los mercados financieros impone sus parámetros y tanto empresas, Estados, como personas, se someten a condiciones fijadas por la economía de la deuda: el Estado financia presupuestos y gasto público, las empresas financian gastos, inversiones productivas y liquidez; y las personas financian consumo. Cabe resaltar que, en toda esta ola de expansión financiera, por un lado, curiosamente se ven atractivos los activos financieros emitidos por países hasta el momento excluidos de los mercados internacionales, y por otro, se confirma la alteración de las decisiones sobre inversión que pueden realizar las compañías, en la medida en que hay un enfoque hacia la inversión especulativa, más que la inversión que genera empleo y dinamiza los sectores de la economía.

2.3 Fortalecimiento de la economía de la deuda y sus principales efectos

Como se ha intentado notar, la financiarización ha invadido todos los sectores de la economía, en su búsqueda de crecimiento de la actividad de financiación por encima de todas las demás lógicas de producción ya sea de bienes o de servicios. Todo esto se puede entender desde el mismo momento en el que la noción de utilidad viene a ser reemplazada por la noción de rendimiento financiero; el cual no está dado por la asignación de costos y gastos en la realización del ingreso, sino por la capacidad de reproducción del valor de los títulos, a través de la especulación y las expectativas futuras (transacciones económicas probablemente ficticias en términos de realización). De este modo, las tasas de rentabilidad de los negocios financieros, crecen muy por

encima de la rentabilidad de una empresa no financiera, evidenciando la posibilidad de obtener utilidades, sin haber producido nada, de modo que, el crecimiento de este sector se ve alimentado por el desvío de recursos que pudieron ser invertidos en la actividad empresarial. En contraste, como lo advierte Medialdea y Sanabria (2013),

[...] se evidencia un retroceso económico y político en función de los trabajadores frente al capital, pues la financiarización favorece la creación de excedente acosta del trabajo y el capital productivo, pero en el reparto del excedente se privilegia al capital ficticio, distorsionando el funcionamiento del sistema económico (p.223).

Así, por ejemplo, con el Estado benefactor se promovía el consumo a través de la promoción de los salarios y beneficios a los trabajadores que coadyuven al incremento del ingreso. Lo que se ve después, es la ruptura del pacto social que caracterizaba la era fordista, debido a la contraofensiva para minimizar el ingreso de los salarios o su canalización –en una parte– al sector financiero, por medio de los fondos de pensiones y cesantías. En la nueva era global el negocio de la deuda se perpetúa y bajo este esquema el ingreso ya no puede ser sostenible frente al consumo individual, pues los bienes y servicios que no pueden ser cubiertos por el Estado, deben adquirirse vía endeudamiento con el consecuente costo financiero implícito.

De igual manera, para la empresa productiva básica, el endeudamiento implica la administración del riesgo de tasa de cambio, fluctuaciones de la moneda y toma de decisiones en materia de inversión, distribución y producción siempre que se esté conectado a los mercados internacionales. Bajo esta perspectiva, se surten efectos que pueden encontrarse alrededor de dos dinámicas específicas: **1.** Una economía global cada vez más propensa a crisis, y **2.** Se crea una lógica que según Lazzarato (2013) puede denominarse como “la fabricación hombre endeudado”. Para ello, en primer lugar, basta observar cómo operan las finanzas, y sobre todo en lo que refiere a las altas finanzas, pues lo que tranzan son básicamente expectativas futuras de rendimientos expresados en valores presentes y de mercado. Es así como la colocación de un préstamo de inversión o hipoteca, en principio constituye una operación propia de la banca comercial tradicional, donde hay una transferencia de un activo por una obligación donde se recibe dinero. Lo que sucede después, es que la banca comercial transfiere el riesgo a la banca de inversiones, la cual transforma esa operación en múltiples productos financieros y la transa a múltiples inversores bursátiles por medio de instrumentos estructurados, con un soporte no más real que la expectativa de confianza del público, de este modo, si el tomador del crédito inicial no cumple con la

obligación, cae todo el sistema especulativo que fue construido sobre bases reales, pero amplificado sobre bases ficticias.

La idea de transar títulos valores bajo connotaciones de rendimientos futuros, es una proposición del capital financiero, quien ve en la noción de empresa contemporánea en marcha, la idea de que va a recibir flujos de efectivo continuos y futuros al largo plazo, develando una primera pista alrededor del manejo incontrolado de las altas finanzas, pues lo que se empieza a ver ahí no son precios desembolsados, si no expectativas. Cabe indicar que cuando la banca comercial vende los títulos colocados a un mayor valor (flujos de efectivo futuros llevados a valor presente a una tasa específica) refleja, por un lado, una rentabilidad en la transacción y por otro, la sobrevaloración del título inicialmente pactado. Así, de acuerdo a Gómez (2017) la banca de inversión compra el título por el correspondiente valor adicional, y forma paquetes (CDO) combinando los riesgos, es decir, reestructura los títulos en portafolios y continúa transfiriendo el riesgo a cada vez más inversores, en este orden de ideas, el banco que coloca el crédito inicial, obtiene una gran ganancia, sin que haya recibido ni siquiera la primera cuota del cliente en la transacción inicial.

Efectivamente, en este tipo de operaciones el dinero no se tiene en sí mismo, lo que se tienen son cifras, y lo que hacen quienes transan estos instrumentos, es anticipar utilidades, y entonces el valor de tales instrumentos no existe, pues no están soportados en algún tipo de transferencia de recursos reales, sino en “la expectativa de consumo que el público o actores hacen cuando compran, consumen y se endeudan” Gómez (2017). Básicamente el valor creado «artificialmente» en los mercados financieros, multiplica por muchas veces el valor de la producción real de lo que hay en la economía, y esto genera burbujas especulativas como la que se pudo evidenciar en la crisis *subprime* en 2008, demostrando nada menos que una de las principales desestabilizaciones del mundo financiero gestada en los llamados países del primer mundo.

Así, por ejemplo, en el caso de ENRON (2001) se crearon derivados sobre el precio de la energía eléctrica –como la energía no se puede almacenar– se vendió por anticipado; y bajo este esquema se hicieron negociaciones que resultaron en una gran cantidad de apagones, pues se vendieron tantas cantidades de energía por anticipado, que la producida no era suficiente para cubrir las requisiciones generadas; como no se podía cumplir con las entregas, tenían que suspenderla por periodos de tiempo, y así poder enviarla a otros lugares donde ya estaba comprometida. Esto refleja una especulación eminente, y demuestra una de tantas situaciones que

se hacen para sostener el modelo, bajo la premisa de que hay que trasladar el riesgo a otros (que otros sean los que paguen) en tanto esa es la suerte de los mercados financieros.

Desde esta perspectiva, como el valor está dado por las expectativas y la gestión del conocimiento e innovación, los países desarrollados generan procesos de subvaloración de los procesos productivos y los recursos naturales como el petróleo –lo cual se relega a la periferia (gestando una economía de tipo extractivo).– Así, en las grandes potencias se concentra entonces el negocio financiero y delegan la producción –que no deja de ser desechada– al hemisferio sur, pero con un carácter menos relevante frente a las altas finanzas. Así Sassen (2017) habla del posicionamiento de los grandes centros financieros localizados en los países desarrollados, específicamente en grandes potencias económicas como Manhattan, Tokio, Bruselas y Londres; y la concentración de la mano de obra en países latinoamericanos, India, China y África. A la larga, según López y Rodríguez (2010), lo único que se valora son los servicios, pues las estructuras de servicios se constituyen en lo socialmente más valorado, pues se desvirtúa el proceso de agregación de valor social, lo cual no necesariamente induce a que la producción no se necesite, sino que socialmente es desvalorizada.

Lo anterior devela que la financiarización desestabiliza los mercados, causa crisis y las prolifera, pues no queda más que ver como el mercado bursátil genera una valoración mucho más elevada de los activos financieros, en comparación a la producción real invertida. En efecto, cuando un agente financiero “realiza” monetariamente un activo, o cuando varios lo hacen, entonces los precios se caen, evidenciando que cuando se quiere convertir en real una transacción especulativa, solo se puede liquidar lo efectivamente soportado, y es entonces donde la crisis llega. A causa de ello, se pueden considerar las crisis financieras como el producto mejor elaborado de la *new economy* dentro de los mercados financieros globales, y esto puede ser evidenciado desde que estos esquemas empiezan a perfilarse en los años 80 y 90, como por ejemplo en la llamada crisis del Tequila, pues en 1994 el país Mexicano sufre un profundo endeudamiento entre otras cosas por la firma del TLC con Canadá, generando un alto nivel de incertidumbre y de riesgo de insolvencia que explotó en 1997. De esta manera:

La crisis mexicana de 1994–1995 y 1997, así como la asiática o la rusa de 1998, demuestran la potencia de la reversibilidad de los mercados con el movimiento de capitales a corto plazo. Revelan también la presencia de inversores institucionales (fondos de pensiones y fondos de inversión) y del volumen de ahorro de los trabajadores occidentales invertido en países emergentes. Poco importa, para el trabajador–ahorrador occidental, que la garantía de su pensión comporte la puesta en crisis de

los proletarios asiáticos, mexicanos rusos o argentinos. Poco importa el contenido de las propias inversiones, el hecho de que la decisión de invertir o desinvertir tenga efectos directos en la vida de las poblaciones locales. (Marazzi, 2002:37).

Es curioso advertir que, al tiempo que se incorporaba la liberación de los mercados y la financiarización en las economías del hemisferio sur (América Latina, China, Indonesia), los movimientos bursátiles y el manejo de políticas monetarias alrededor de los lineamientos de los organismos multilaterales de crédito, generan la desestabilización de las economías recién adaptadas o en proceso de adaptación a los nuevos escenarios provistos de fluctuaciones permanentes, provocando así las primeras crisis de los países en vías de desarrollo finalizando el siglo XX. Recuérdese además que, a finales de los años noventa se configura la crisis de los famosos “Tigres Asiáticos”, al tiempo que Argentina y Rusia sufren presiones económicas que reflejan básicamente, el crecimiento de burbujas especulativas que sobrevaloraban los activos financieros como en Asia, mientras que las demás naciones afectadas resultaron sobre endeudadas y con alza inflacionaria –producto de movimientos bruscos en las tasas de cambio y políticas a favor del dólar–. Frente a estas evidencias del sistema que se estaba empezando a recomodar en el marco de la división económico política global, es fundamental el papel del sistema financiero y ante todo la postura de los organismos multilaterales como el FMI, puesto que la influencia que estos organismos ejercen sobre las naciones insertas en la economía, permiten incluso poner en duda sus orientaciones.

Los denominados “Tigres Asiáticos” por ejemplo, antes de la crisis concentraban grandes sumas de capital por las altas tasas de interés, atrayendo muchos inversionistas extranjeros con la consecuente subida de los precios de los activos Krugman (1999), los cuales estaban soportados por una economía real sobrevalorada por la especulación y el movimiento de capitales e inversión de las naciones orientales. Todo cambió cuando EEUU sube las tasas de interés para contrarrestar su inflación, momento en el cual la nación estadounidense empezó a vislumbrarse como nuevo nicho de inversión, un destino quizá más llamativo y rentable, generando la re–dirección de los capitales de inversión hacia el continente americano. Además de la pérdida de inversión, como la mayoría de las monedas asiáticas estaban fijadas al valor del dólar, muchas de estas se devaluaron al tiempo que aumentó la deuda externa, provocando la primera gran crisis de la Globalización, la cual estuvo determinada por la baja de precio de los activos y la inestabilidad política, producto de la desregulación financiera y falta de controles internos. Básicamente, la misma naturaleza del

sistema financiero provocó todo este fenómeno de reversión de flujos de capitales, donde el FMI jugó un papel fundamental a la hora de intervenir bajo una serie de condicionamientos y reformas económicas, en donde la disminución del gasto público y la reducción del déficit fiscal se proponían como la salida.

Lo que se vio después es el fracaso total de todas estas medidas, y la consecuencia fatal para la región oriental que finalmente provocó el efecto contagio hacia las demás naciones más vulnerables en la economía, lo cual deja entrever la capacidad de intervención del mercado estadounidense y los mercados más fuertes en toda la economía, pues si bien, esta vez no se desestabilizó a un país por medio de la guerra, sino por medio de la fluctuación de las tasa de cambio, la moneda y el nuevo sistema monetario internacional auspiciado por el FMI. Así entonces, bajo esta premisa se puede decir que las medidas recomendadas por los organismos multilaterales de crédito no favorecieron en sentido estricto a las economías asiáticas, ya que solo intentaban mejorar la estabilidad económica, sin ejercer una auténtica supervisión y/o control en la regulación del sistema financiero impuesto. En efecto, Krugman (1999) señala:

Así pues, el crecimiento de Asia era real. Pero, ¿era sólido? ¿O estaba todo basado en dinero prestado? [...] La idea de un país, o incluso toda una región, que por alguna razón se gana la preferencia por los inversionistas, y como resultado de ello experimenta un boom temporal que no está basado en un éxito productivo fundamental, no es de ninguna manera hipotética. México a comienzos de los años noventa, Rusia entre 1985 y 1998: todos esos fueron países que experimentaron un afebrado boom de consumo durante unos pocos años, impulsado por la inversión extranjera que finalmente se derrumbó cuando esos mismos inversionistas concluyeron que en esos lugares no existía una economía real que justificara tales inversiones (p.58).

En general, las crisis monetarias en este periodo reflejaron la reducción del crecimiento y la capacidad de dominio de la bolsa estadounidense, en tanto el apoyo del FMI y la OMC favorecieron ciertas posiciones en el mercado internacional, así como el desplazamiento de la función monetaria principal: la creación del dinero, hacia el mercado financiero bajo un supuesto valor fundamentado en la liquidez financiera, lo cual relega la soberanía del Estado nación encauzada ahora a través de la opinión pública (Fumagalli; 2010:75).

Bajo estas circunstancias, se puede decir que es el mismo sistema internacional impuesto, el que permite la incertidumbre en las transacciones comerciales entre países insertos en la economía neoliberal mundial, basada en el monetarismo y la supremacía del sistema financiero por sobre la soberanía nacional y las economías nacionales, pues tal y como lo afirma (Sassen, 2010), “La crisis

financieras en Corea del Sur y la crisis económica en el Japón no son fracasos de los respectivos gobiernos sino efectos de las medidas disciplinarias impuestas por el sistema global” (p.286).

Las evidencias además muestran que no solo se trató de algo temporal, pues en el 2001, de nuevo surge un proceso similar, ahora encausado por medio de la alta tecnología, que también guarda como característica la creación de valor que no es soportado por la generación de producción material, sino a través de producción inmaterial focalizada en la información y las telecomunicaciones. Es así como se puede situar la crisis de la *New Economy* (en los años 2000–2001), en donde las nociones dominantes tanto del entorno tecnológico, como el de las finanzas y el mercado entraron en apogeo. En efecto, aquellas compañías del boom tecnológico dado en los años noventa y por su parte las más cotizadas de la época, resultaron en un fuerte atractivo de inversión, así que las empresas de la economía real quisieron invertir en estas compañías por medio de la deuda, al considerar el negocio tecnológico como rentable. Lo que vendría después es un golpe inminente que llegaría primero a las empresas de la *new economy*, los bancos y luego a las empresas de los demás sectores productivos. Probablemente la sobrevaloración de los activos de las compañías tecnológicas se funde como la causa principal de esta crisis, tal y como lo señala Fumagalli (2010:75) “[...] En primer lugar comenzó a entrar en crisis el mecanismo de realización, excesivamente desequilibrado hacia actividades inmateriales que tienden a quedar sobre el papel y a no traducirse en iniciativas productivas (reales) adecuadas”. Es el momento entonces de la primera contracción económica de los países desarrollados, en la medida en que, al privilegiar al sector financiero encausado por el tecnológico, se genera una crisis de sobre especulación, dando como resultado la caída del dólar.

Por su parte, la llegada de la crisis del 2008, como la primera gran crisis de los países desarrollados, fue posible gracias al rápido crecimiento del endeudamiento y la evolución de una burbuja patrimonial, que reflejó la colocación de créditos para adquisición de vivienda de una manera insostenible e irresponsable, pues esto representaba un gran negocio y las ganancias por la titularización de la deuda hipotecaria eran atractivas, así que se vendían cada vez más títulos como paquetes estructurados de riesgo. Quizá unas de las más claras apreciaciones entorno a este proceso se pueden resumir en lo relacionado con los fallos en la regulación del mercado y la sobrevaloración de los productos financieros, en la medida en que la banca se concentra ahora en actividades bursátiles por medio de las bancas de inversión como nuevo foco negocio, dejando entrever la concentración de un sector financiero menos regulado que el sistema bancario

tradicional. Como hay menor regulación y mayor flexibilidad en sus transacciones, se crean y fusionan instrumentos financieros cada vez más sofisticados para cubrir el riesgo, al tiempo que se trazan grandes porciones de deuda, generando nuevas formas de movilidad de capitales.

Para este periodo los bancos de inversión estaban proliferados, y cuando Lehman Brothers declara bancarota en septiembre de 2008, genera pánico total, desatando una crisis de confianza en todo el sector financiero y en toda la economía. De aquí, resulta la caída de los bancos de inversión que, al momento de convertir los títulos de deuda en dinero real, se encuentran sin el respaldo necesario para solventar las inversiones realizadas, pues estas no se encuentran soportadas en un activo del mismo valor, y esto genera insuficiencia de liquidez en el momento de la realización de los activos “inflados”. Esto desató la crisis crediticia y de pérdida de confianza en los mercados, y tras la caída de las hipotecas *subprime* se expande la crisis de crédito a toda la economía globalizada, especialmente a las economías desarrolladas –acreedoras de los títulos de la deuda hipotecaria–. Al respecto, cabe mencionar que las medidas tomadas para contrarrestar la crisis, se concentraron en el mantenimiento de la solvencia de las entidades financieras, para lograr restablecer la confianza entre ellas y calmar a los inversionistas y mercados bursátiles, así que, a través del intervencionismo del Estado, se efectúa el rescate financiero, pues a la larga es el Estado quien debe intervenir financiando el sistema, a costa de las deudas y ajustes a cargo del público general. Esto da lugar a que se encuentre de nuevo al Estado, como mediador entre las presiones del mercado financiero y el público, generando inyección de liquidez para el sistema a través de los bancos centrales y creando políticas monetarias y fiscales para salvaguardar el frágil sistema financiero, a costa de los recortes al presupuesto público y disminución de salarios. “La crisis ha requerido una decisiva y fuerte intervención del Estado con el fin de cubrir los fallos internos de los mercados financieros” (Fumagalli, 2010:21).

En general, se puede decir que las diferentes desestabilizaciones en el siglo XX, se daban en un momento en el cual se estaba experimentando una caída en la tasa de ganancia, ya sea a causa del fin del ciclo económico de la era fordista, o por la influencia de factores socioculturales (protesta social), o por los cambios en el advenimiento de la nueva era global. “Por consiguiente, la financiarización típica del siglo XX representaba una tentativa, en cierto modo parasitaria y «desesperada», de recuperar en los mercados financieros aquello que el capital ya no lograba capturar en la economía real” (Lucarelli et al, 2009:29–30). Pero lo que se ve en el siglo XXI, son otros elementos que conformarían lo que Lazzarato (2013) denomina “economía de la deuda”, en

la medida en que todos los agentes económicos voluntaria o involuntariamente, se ven inmersos en el negocio de la deuda, pues los principales flujos de interés que llegan al sistema son los provenientes de los costos que tuvieron que asumir -en gran medida- los países del tercer mundo y los consumidores finales, así mismo, se pone de manifiesto la disparidad entre la economía real y la financiera, conformando los ingredientes característicos de las recientes crisis y probablemente de las venideras, ya que son los nuevos acreedores y deudores en el sistema, lo que distingue las diferentes desestabilizaciones económicas y financieras.

Para finalizar, se puede decir que el aumento de las transacciones bursátiles, así como la velocidad de los intercambios producto de las nuevas tecnologías y la liberalización de los mercados, producen un clima de desregulación del mercado internacional de capitales, lo cual se traduce en la invasión de las finanzas en todos los sectores de la economía, y esto es lo que mejor denomina lo que se conoce como financiarización. Dicho de otra manera:

En su historia del sector financiero, Eichengreen y Fislow (1996) confirman que una diferencia esencial entre las primeras etapas de ese sector y su configuración actual reside en el mayor grado de protección que beneficiaba a las economías nacionales. Hoy en día, el aumento en la movilidad del capital acarrea más crisis (Sassen, 2010:213).

De este modo, la actividad financiera está determinada por la flexibilización de todas las dinámicas de intercambio y circulación de productos, servicios, monedas e información en la economía capitalista, que actúan de manera temporal y bajo una visión cortoplacista en la gestión de riesgos eventuales ante este escenario volátil, provocando incertidumbre, desestabilizaciones y crisis por el riesgo de insolvencia en la economía, pues en términos generales: “La economía capitalista es una economía monetaria de producción, no una economía de intercambio”. (Fumagalli et al, 2009:34). Esto parece confirmar según Lazzarato (2013:27) que “[...] *la economía de la deuda* parece una expresión más apropiada que «finanzas» o «economía financiarizada» e incluso que «capitalismo financiero»”, en la medida en que la economía se empieza a concentrar en el mercado de la deuda y así, las finanzas no son más que el medio para incursionar en la dinámica y/o relación de poder deudor/acreador que es lo que convierte realmente una economía dependiente de las finanzas y del factor especulación. Si bien, cuando se habla que las finanzas y sobre todo que las altas finanzas han invadido todos los sectores de la economía, no es más que la incursión y supremacía de los acreedores en la cadena distributiva, en tanto sus intereses son legitimados por toda la estructura de la NAFI, logrando por un lado, la dinamización

del consumo de bienes y servicios como hipotecas, vehículos, planes de salud, educación, y hasta bienes de consumo básico, y por otro, el interés se convierte en el principal foco de la actividad de redistribución de la renta (que tiende incluso a confundirse con la ganancia), generando la supremacía del negocio financiero por encima de los demás sectores, que aunque no desaparecen, sirven de base para la consecución del interés¹⁹, de esta manera:

La industria automotriz, para no mencionar más que un ejemplo, funciona íntegramente con mecanismos de crédito (compras a *rate, leasing*, etc.), y por consiguiente el problema de General Motors concierne tanto, y quizá más, a la producción de automóviles como a su filial especializada en el crédito de consumo, indispensable para vender sus productos a los consumidores. Es decir que nos encontramos en una época histórica en la cual las finanzas son consustanciales a cualquier producción de bienes y servicios. Chistian Marazzi, *Finanza Bruciata*, Bellinzona: Edizioni Casa Grande” citado en (Lazzarato, 2013:27).

En síntesis, las «finanzas tradicionales» en sentido estricto, permiten la financiación de los diferentes sectores ya sea a manera de inversión u operación, pero el punto radical se centra en las altas finanzas, que no lejos de apartarse del ámbito empresarial, tienden a centrarse en una economía instaurada sobre bases financiarizadas, la cual propende por la generación de tanta plusvalía, al punto que debe invadir otros sectores como las pensiones, las hipotecas e incluso los recursos naturales²⁰. De la misma manera, cuando las tasas de rentabilidad disminuyen, las finanzas necesitan entonces invadir más sectores económicos para proporcionar mayores beneficios para los inversionistas, generando así un proceso de ocupación de toda la economía, incluso hasta de la propia vida (biocapitalismo) (Fumagalli et all, 2009). Al respecto, y de acuerdo

¹⁹ Las compañías vieron como el negocio de la deuda es mucho más tractivo que la misma actividad que desarrollan, así, por ejemplo, cadenas de almacenes del sector retail como Éxito, Falabella, Jumbo, entre muchas más, empiezan a incursionar en la dinámica financiera, por medio de la colocación de tarjetas de crédito, seguros y servicios financieros, aunque no necesariamente cuenten un respaldo sólido. En este punto, es preciso señalar la experiencia de una de las cadenas chilenas líder en el sector retail: La Polar, quien encontró en la entrega de tarjetas de crédito la posibilidad de expandirse en el negocio de la deuda, pero cuando se descubre que cuenta con la cartera promedio más alta del sector retail, permite constatar el sobreendeudamiento de los clientes gracias a la entrega de tarjetas de crédito de una manera ilimitada y aparentemente irresponsable, sumado a la decisión de hacer renegociaciones de las carteras morosas unilateralmente. Tras esta situación, el valor de la cadena pasó de US \$1.800 millones a US\$800 (La Nación, 2011), y fue intervenida por las autoridades en el llamativo escándalo del «boom de las tarjetas».

²⁰ En la actualidad se compran tierras con fines especulativos. Al respecto, Sassen (2017) indica que los precios de la tierra han ido incrementando, en la medida en que la demanda de alimentos crece, generando en esto un foco importante de negocios. Así que se incursiona en los países sobre todo de la periferia, comprando porciones de “territorio” (lo que provoca agujeros en la estructura de la soberanía estatal), y básicamente despojando al pequeño cultivador, para instalar multinacionales encargadas del negocio alimentario, las cuales entran a transformar la lógica de producción en lógica financiera. De este modo, tanto la agricultura, como la minería, logran el reposicionamiento del territorio en la división global de los países.

a los planteamientos de Saseen (2017) vale la pena recalcar que, la crisis de 2008 por ejemplo fue gestada en el mismo Wall Street, desde el momento en que los expertos financieros crean tácticas –desde cierto punto de vista muy dudosas– para la movilidad del capital, provocando la penetración en los sectores marginales a través de las hipotecas *subprime*, las cuales se vuelven un foco de negocios respaldado por la clase media tradicional. En este orden de ideas, lo que se hace es propiciar una fuerte demanda que ayude a generar más titularizaciones, pues realmente lo que importa es el contrato más que la misma vivienda, o si los potenciales propietarios la pueden pagar o no. Como no se habla de uno o pocos contratos sino de millones de títulos, entonces se comprende porqué la incursión de masas en el negocio financiero es lo que convierte a las altas finanzas en realmente peligrosas, pues tal y como lo plantea Sassen (2011): “La banca tradicional vende dinero que tiene. Las altas finanzas venden dinero que no tienen” (Conferencia Uniandes Ciudad Global, 2011), y desde este punto de vista, las finanzas son necesarias y en efecto producen capital, pero lo que se necesita es convertir todo ese capital en la economía real, y que impacte los diferentes sectores sobre los que soporta su estructura.

CAPITULO 3. MODELOS ECONÓMICOS GLOBALES INSERTADOS EN ECONOMÍAS LOCALES

Tal y como se ha mencionado en capítulos previos, los procesos de integración han traído consigo la adopción voluntaria y/o involuntaria de diferentes dinámicas, que van desde el ámbito económico y político hasta el cultural. Dichas transformaciones irrumpen todos los aspectos de la vida moderna y por supuesto, de las organizaciones, al punto de trastocar la soberanía y particularidad de los espacios que constituyen la globalidad. Ahora bien, para poder acercarse a una idea de lo que puede considerarse la inserción de los mercados globales en las economías locales (específicamente en ámbitos de la modelación que ha sufrido la disciplina contable), es esencial referir los cambios en los procesos de producción y organización de los mercados, con profunda influencia en la configuración de una estructura contable que cada vez más se inclina hacia el pronóstico de la información. Por tal motivo, en primer lugar, se indican las transformaciones organizacionales y de entorno hacia la comprensión de las orientaciones de la disciplina en cada contexto en el que se desenvuelve. En segundo lugar, se relaciona la influencia de todos estos procesos en la regulación contable, y en tercer y último lugar, se exponen algunas consideraciones con base a todo este entramado inserto en la empresa de dimensión local.

3.1. Tránsito de la economía industrial hacia la producción de servicios y producción informacional

A causa de las diferentes transformaciones tanto en el plano estatal, así como de los modos de producción y circulación de los mercados, se puede constatar una coyuntura específica en lo que refiere al fin del ciclo económico de la era del fordismo a finales del siglo XX y su posterior recomposición a inicios del XXI. Como se ha señalado, hay una ruptura generada alrededor de 1960–1990, que permite bajo ciertas dinámicas hablar de un nuevo paradigma de producción con unas características cada vez más ajustadas a las nuevas realidades. En efecto, Castells (1999) señala: “A finales del siglo XX, vivimos uno de los raros intervalos de la historia. Un intervalo caracterizado por la transformación de nuestra cultura material por obra de un nuevo paradigma tecnológico organizado en torno a las tecnologías de la información” (p,55-56).

De ello resulta fundamental mencionar el papel y desarrollo de la ciencia en los campos de la informática y las telecomunicaciones, lo cual permitió el acceso a redes de información interconectadas, favoreciendo la expansión de los mercados internacionales al punto en el cual las

transacciones virtuales se superponen sobre las reales, pues tal y como lo indica Rifkin (2000:3) “En esta nueva era, los mercados van dejando sitio a las redes y el acceso sustituye cada vez más a la propiedad”. Se hace visible entonces la pérdida de significancia del sector industrial respecto al sector servicios, siendo este último sucedido por lo que se conoce como trabajo inmaterial, en la consolidación de la denominada *New economy*²¹ (Berardi, 2003:100); donde predomina el conocimiento como fuerza productiva de trabajo, al tiempo que el capital y la acumulación encuentran un campo de expansión y establecimiento en las redes. Esto permite constatar desde cierto punto de vista, el tránsito de una economía tipo industrial –fordista–, hacia una economía red.

Cuando hablamos de nueva economía hablamos de un mundo en el que la gente trabaja con su cerebro en vez de con sus manos. Un mundo en el que la tecnología de la comunicación crea una situación de competencia global. Un mundo en el que la innovación es más importante que la producción en masa. Un mundo en el que la inversión compra nuevas ideas en vez de máquinas. Un mundo en el que el rápido cambio es una constante. Un mundo tan diferente que su surgimiento sólo puede ser descrito como una revolución (Berardi, 2003:101–102).

Alrededor de estos planteamientos, es importante examinar cómo se ha venido consagrando el establecimiento de la *New economy*, y el papel de los desarrollos científicos en la modelación de las diferentes estructuras de producción que han perfilado los sistemas económicos alrededor del tiempo, pues en todos los periodos expansivos del mercado, se ven marcadas las diversas fases de acumulación que encuentran en la ciencia y la alta tecnología, su capacidad de expansión sin límites. En este orden de ideas, se puede evidenciar cómo desde el feudalismo, la primera fase de acumulación encuentra en la producción agrícola y la propiedad privada un lugar propio de enunciación, aunque en sus inicios, el sistema productivo se fundamentaba en el desarrollo de transacciones mercantiles limitadas y concentradas; más tarde se empieza un proceso de transformación en la medida en que los avances en las técnicas intervinieron en la producción, convergiendo de esta manera hacia el mercantilismo:

La economía feudal no pudo mantenerse porque estaba basada en el mercadeo, en la agricultura de subsistencia y en obligaciones de los señores feudales. Entonces, empezó a pasarse de un sistema de

²¹ Es preciso señalar que la *New economy* se gesta y expande en países con alto nivel de desarrollo tecnológico. Por su parte, en los países del denominado “tercer mundo”; sustentados en economías primarias de base agrícola e industrial, probablemente no se pueda encontrar esta misma dinámica, dado a que, bajo la coyuntura del nuevo orden global, estos últimos están destinados al aprovisionamiento de materias primas, recursos naturales y mano de obra barata, más que a la producción inmaterial en la red.

obligaciones, de acuerdo con las propiedades que cada uno tenía, a un mercado más abierto (Rifkin, 2001:2).

La implantación de técnicas e innovaciones para la producción agrícola –la cual se sustentaba en suplir las necesidades básicas– permitieron disminuir la mano de obra en ciertos procesos, que luego pudo ser especializada para el mejoramiento de la producción; así la era feudal propende por una economía más cerrada y básica, pues se intercambiaban bienes y/o propiedades materiales demandadas por el valor de uso. En el momento en el cual el intercambio mercantil se vuelve más importante, se crean técnicas más sofisticadas para satisfacer grandes volúmenes de consumo, toma fuerza la automatización y los procesos de producción en masa, poniendo fin al sistema feudal y abriendo el paso a la era industrial, donde se fortalece la concentración, la producción, y la propiedad para la acumulación del capital.

Partiendo de estas consideraciones y como lo advierte Berardi (2003), en la primera parte del capitalismo industrial, muchos de los bienes se fabricaban en el hogar para el autoconsumo, como una manera de subsistencia, y por medio del trueque se satisfacían las necesidades básicas. Aunque existía el mercado local, poco a poco este se fue agrandando, logrando que los artículos salieran de la producción interna (hogar), hacia el mercado exterior para empezar a producirse en masa, pues estos resultaban más baratos tratados en volumen y eran mejorados gracias a las técnicas desarrolladas en las fábricas. De esta manera, los ciudadanos salen trabajar como obreros en las industrias, y los bienes manufacturados deben ser comprados a través del salario obtenido por el trabajo personalizado en la fábrica, así “[...] de ser un lugar de producción, la vivienda familiar se transformó en un lugar de consumo” (Berardi, 2000:53).

Bajo esta perspectiva, se empieza a perfilar la producción masiva de bienes materiales que dominó la economía hasta las últimas 4 décadas del siglo XX, donde el principio de propiedad y acumulación de capital físico se manifestó como fin último del proceso capitalista, sustentado por medio del mantenimiento e incremento del consumo masivo. Desde entonces lo que han venido confluyendo son las diferentes mutaciones del capitalismo, y tal y como lo señalan Negri y Hardt (2000): del posicionamiento del «Capitalismo Fordista», -el cual estuvo acompañado de lo que se ha denominado como las sociedades disciplinarias, cuyos modos de producción están estrechamente relacionados con la estandarización, pleno empleo, producción masiva y en serie, junto con la inversión y el endeudamiento estatal (Keynesianismo),- se pasa a un escenario donde

emergen políticas neoliberales plenas, ampliando los escenarios de acción del capital financiero y dando paso de alguna manera a la configuración de la denominada sociedad de control, pues:

El rechazo masivo del régimen disciplinario hace temblar las estructuras que habían organizado la sociedad capitalista durante los veinticinco o treinta años anteriores. Por su parte, el capital, en respuesta, comienza a desregularizarse. Surgen bolsas de capital financiero, las grandes compañías se desplazan en busca de mano de obra más dócil y barata, los acuerdos de Bretton Woods que establecían cambios fijos entre las diferentes monedas se vienen abajo (Sainz, 2005:3).

A medida en que esta fase de incursión capitalista se posicionaba, el aumento de la complejidad de los negocios a escala, produjeron el surgimiento de las empresas de servicios que empezaban un proceso de coordinación y organización por medio de la empresa productiva. “Los negocios de servicios, como la contabilidad, la planificación financiera, el transporte y las comunicaciones, comenzaron a jugar un papel cada vez más destacado en la producción y distribución de los bienes” (Berardi, 2000:54). Con el paso del tiempo, ya las actividades propias de la esfera familiar se concentraron en actividades mercantiles, como por ejemplo el cuidado de niños, ancianos, el descanso, la diversión y actividades de interés público, de modo que, poco a poco se empiezan a canalizar a través del mercado todos los aspectos de la vida.

Ya para los primeros años de la década de 1970, la producción de servicios se imponía en gran medida sobre la producción de bienes, generando los primeros esbozos de lo que muchos empezaron a reconocer como el advenimiento de la sociedad post industrial o posfordismo, prácticamente el fordismo ya no daba más de sí y la tasa de ganancia industrial estaba por los suelos, así que emerge la denominada “contrarrevolución neoliberal”, configurando una clase que según Sainz (2005:3) “[...] pretende hacer productivas para el capital las nuevas subjetividades” además [...] se refleja una producción de mercancías inmateriales (servicios, bienes culturales, información y comunicación), lo que los autores han llamado: trabajo inmaterial”.

Poco a poco, se va abriendo el paso a las sociedades de control que ponen en movimiento las fuerzas productivas de una sociedad informacional, donde las fronteras entre el trabajo, el tiempo y la vida se desvanecen y reproducen. No solo se reivindica el control desde la esfera productiva sino también desde la esfera social. En otras palabras, se crea una sociedad de control por medio del bio-poder²², que regula no solo el trabajo, si no que interioriza el control sobre la vida y su

²² Esto quiere decir, que el capital interioriza el factor social, al punto de controlarlo y se apropia de el para reproducirse, por tanto, “La cooperación productiva no necesita ser orquestada desde fuera por el capitalista. Esta cooperación es ahora social, autónoma, pero tal autonomía está controlada desde el interior” (Sainz, 2005:4). Bajo estas premisas, el biopoder y/o control sobre la vida,

legitimación. Esta aproximación implica, según Deleuze (1991) el reemplazo del encierro instaurado en las instituciones de las sociedades disciplinarias, hacia la dominación dispersa sobre la cual se cimienta la sociedad de control.

Es decir, en el siglo XX se evidencia la crisis de las instituciones, en tanto emerge la instalación progresiva y extendida de un nuevo régimen de dominación, donde la empresa sustituye a la fábrica —específicamente después de la segunda posguerra—, al tiempo que las dinámicas se interiorizan al considerar que “la fábrica es un cuerpo, la empresa es un alma” (Deleuze, 1991:2). Sin duda, la sociedad de control devela un cambio en la concepción de producción, donde la rigidez y la orientación de la industria tradicional, se transforma en producción para el mercado, no interesa la administración de los factores de producción como elementos generadores de valor, sino la incorporación de los servicios y el marketing como elementos fundamentales en la consolidación del capitalismo en esta fase. De este modo (Deleuze, 1991:3) advierte:

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 [...] 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.

Por otro lado, este tránsito también puede ser explicado en términos de lógicas de consumo, que tal y como se ha mencionado, implica el traslado del enfoque de producción y de trabajo material hacia lo inmaterial, probablemente a causa de una sociedad que privilegia la satisfacción de deseos y experiencias de consumo, específicamente en escenarios donde se constata según (Bauman, 2003:22) “la modernidad líquida” para la cual, importa más el tiempo que el espacio en sí mismo.

emerge como fruto de lo que Fumagalli (2010) denomina bioeconomía, en la que los individuos son alienados por el sistema económico; así la sociedad de control se perpetúa con motivo de la rearticulación del poder estatal y empresarial que suscita por ejemplo, la implementación de rentas diferidas (pagos que no recibe directamente el empleado), los cuales son canalizados por medio del sistema financiero, generando una dependencia de las rentas laborales de los vaivenes de las cotizaciones bursátiles, de modo que son los trabajadores quienes finalmente asumen los riesgos y de acuerdo a esto (Fumagalli, 2010: 57) refiere: “La dependencia de las futuras condiciones de vida de la marcha de los mercados bursátiles se convierte en control social directo (no mediado), es decir autocontrol, es decir biopoder”, consiguiendo con ello la configuración de sujetos vigilados y auto controlados.

La modernidad líquida es muy difícil de pronosticar, es impredecible saber cómo se va a desarrollar o comportar. Dada la incapacidad de prevenir lo que puede pasar, es difícil tomar medidas de precaución y los hechos llegan por sorpresa. En el capitalismo industrial lo que confluyen son espacios sólidos y fijos, mientras que, en el capitalismo cognitivo, nada es perdurable, se permanece en una constante expectativa de lo que puede ocurrir, pues se está pasando de la geografía al ciberespacio Rifkin (2000). De cierto modo, “esta transición devela tiempos acelerados y con profundos cambios socioculturales, provocados en parte por el impacto transformador de las tecnologías digitales” Bauman (2003). Básicamente el autor indica el paso de lo que denomina «modernidad sólida» hacia la «modernidad líquida», como una de las principales características de la era de la globalización, pues el mundo no está determinado por lo sólido, definido y racional; sino por lo líquido, efímero, incorpóreo e irracional.

De esta manera, lo que define la posmodernidad es la articulación de nuevas formas de economía, conocimiento y tecnologías de la información, al punto que de un modelo de acumulación controlado estrechamente por el paradigma industrial sujeto a principios tayloristas, fuerza laboral masiva y racionalidad mecánica, se advierte el paso hacia principios y racionalidad de mercado, altamente ligados al trabajo cognitivo en la red y la innovación científico–tecnológica. En términos generales y tomando los planteamientos del autor referidos en la perspectiva de Salazar (2007), se pueden interpretar algunas de las características del paso de la modernidad sólida a la actual modernidad líquida de la siguiente manera:

Tabla 1. Categorías analíticas en torno a la modernidad sólida y la modernidad líquida de Bauman

Enfoque	Modernidad Sólida	Modernidad Líquida
Plano Conceptual	Certidumbre, estabilidad y perdurabilidad.	Incertidumbre, inestabilidad, visión cortoplacista.
Plano de Producción	Materialidad, lo físico y concreto. La fábrica y las grandes instalaciones. “El capitalismo pesado estaba obsesionado con la masa y el tamaño” (Salazar, 2007:10)	Inmaterialidad, efímero y abstracto. La red y el acceso. Las instalaciones físicas y lo prominente es menos valorado, el centro de la actividad de producción es cada vez menos concentrada en la industria, y se traslada a la expansión empresa de negocios

Enfoque	Modernidad Sólida	Modernidad Líquida
	<p data-bbox="407 415 873 835">Modos de producción en masa, plenamente estandarizados, desarrollo del proceso mecánico y en serie a través de la incursión del trabajo manual y repetitivo de forma personalizada y la incursión directa de los factores clásicos de producción.</p> <p data-bbox="407 856 873 1056">Control de la fuerza productiva en la planta industrial, y consolidación de instituciones que constituyen disciplinamiento y encierro.</p> <p data-bbox="407 1077 873 1329">Capitalismo pesado (la fábrica) “En su etapa pesada, el capital estaba tan fijado a un lugar como los trabajadores que contrataba” (Salazar, 2007:4)</p> <p data-bbox="407 1350 873 1497">Producción de bienes y servicios, para satisfacer necesidades de consumo básicas.</p> <p data-bbox="407 1686 873 1875">Los beneficios de la producción industrial, están representados por el margen entre los costos de producción y la venta.</p>	<p data-bbox="899 249 1417 396">(Veblen, 1965), enfocada en la economía de la deuda, el marketing, y las altas finanzas.</p> <p data-bbox="899 417 1417 837">Producción de alta tecnología, que infiere control sobre la vida – Biocapitalismo (Fumagalli, 2010) – donde el tiempo de trabajo y no trabajo se desvanecen. La producción es cognitiva y se distribuye en la red, sin ningún tipo de contacto directo con el producto ni con el consumidor.</p> <p data-bbox="899 858 1417 1005">Construcción social tendiente al control de todos los aspectos de la vida, a través del biopoder.</p> <p data-bbox="899 1068 1417 1331">Capitalismo liviano. (La red): “En la actualidad, el capital viaja liviano, con equipaje de mano, un simple portafolio, un teléfono celular y una computadora portátil” (Salazar, 2017:4)</p> <p data-bbox="899 1352 1417 1667">Producción inmaterial, servicios, acceso a contenidos y bienes culturales (Rifkin, 2000) producto del conocimiento, donde la sociedad orienta su consumo en gran medida por el deseo y las experiencias de consumo.</p> <p data-bbox="899 1688 1417 1877">Los beneficios en la economía de la empresa de negocios se encaminan a generar un coste marginal cero, vinculando la rentabilidad a través de la</p>

Enfoque	Modernidad Sólida	Modernidad Líquida
Plano político	Consolidación del Estado nacional, a través del proteccionismo de Estado y el keynesianismo, sobre bases de control y regulación.	afiliación de servicios y acceso a contenidos. La intervención estatal se debilita, abriendo paso al mercado y su autorregulación a nivel global, con menores controles y desplazando la actividad reguladora hacia actores privados.
Plano laboral	Ciudadano amparado por el Estado de bienestar Organización desde el pleno empleo y perspectiva de estabilidad laboral, con contraprestaciones directas a la mano de obra industrial (desarrollo del sindicalismo).	Todo recae sobre el individuo, “Sólo a él le corresponde descubrir que es capaz de hacer, ampliar esa capacidad al máximo y elegir los fines a los cuales aplicar esa capacidad” (Salazar, 2017: 15). Desregulación laboral, menor estabilidad laboral y retribuciones al empleado. La mano de obra industrial se vuelve menos valorada y prevalece el cognitariado.
Plano económico	Los mercados son un poco más cerrados, aunque hay un importante mercado internacional, las transacciones son menores y el Estado asume desde cierto punto de vista, políticas proteccionistas. Transacciones no muy proliferadas, por tanto, hay mayor forma de control sobre transacciones financieras y mercantiles.	Mercados totalmente abiertos al comercio exterior, al punto que se desvirtúan los controles y/o regulaciones, con políticas plenamente neoliberales, auspiciadas por el desarrollo de internet y telecomunicaciones, lo que amplía su campo de acción. Amplio desarrollo tecnológico y de telecomunicaciones, motivo por el cual, hay menor capacidad de control sobre las transacciones.

Enfoque	Modernidad Sólida	Modernidad Líquida
El capital se produce especialmente en ámbitos productivos.	El capital se produce en ámbitos diferentes al productivo, como el financiero y especulativo.	“Las Posibilidades siguen siendo infinitas, no hay que permitir que ninguna de ellas se petrifique cobrando realidad eternamente. Es mejor que sigan siendo líquidas y fluidas, con "fecha de vencimiento", para evitar que despojen de accesibilidad a las otras oportunidades” (Salazar, 2017:11). Lo cual puede ser reflejado en la producción de bienes desechables y la obsolescencia programada.

Fuente: Elaboración propia con base al texto de Salazar (2007).

En general, se genera una gran transformación de los modos de producción, lo cual incide profundamente con los aspectos de la vida social posfordista, ahora inserta en lo que se ha denominado *New economy*, donde el factor intelectual aunado con el factor tecnológico, han provocado un gran salto hacia el establecimiento de una forma de acumulación rentística basada en el plano “improductivo” de la economía, pues como lo señala Veblen (1965), la producción de bienes y servicios es la base sólida sobre la cual se instaura la empresa de negocios; que ahora se enfoca hacia la coordinación de los procesos, innovación, inversiones tecnológicas, financieras y en sí, todo aquel movimiento que implique mayores rendimientos con el mínimo esfuerzo posible, así “[...] los modelos en red, los laboratorios de investigación y las relaciones de servicios podrían, en cierto sentido, jugar la misma función que la manufactura de los alfileres de Adam Smith había jugado en el advenimiento del capitalismo industrial (Fumagalli, 2010:85).

Bajo esta perspectiva, el producto o bien material, “[...] se convierte en factor de producción que sirve para hacer el negocio en vez de ser en sí mismo un artículo para la venta” (Rifkin,

2000:56). De allí que, la producción material sirve como un canal que conduce hacia la comercialización de servicios adicionales, los cuales interiorizan la mayor parte de los beneficios en el mercado. Esto conduce hacia la creación de productos con poca duración, tanto para que sean reemplazados en el corto plazo, como para que sean acompañados por afiliaciones para el consumo en el largo plazo “La cuestión es que los componentes físicos resultan secundarios ya que lo realmente importante son los servicios que incorpora. Lo que el cliente compra en realidad es el acceso al tiempo más que la propiedad de un bien material” (Rifkin, 2000:57).

Bajo este nuevo panorama, en el mundo de los negocios se evidencia una mayor capacidad de generación de beneficios en los servicios, que en el sector manufacturero, de modo que, muchas empresas empiezan a entregar productos prácticamente gratuitos con el fin de atraer clientes, que luego asocian por medio de servicios en el largo plazo, ya sea por medio del cobro de cuotas de administración, pago de suscripciones o vinculaciones, que muchas veces están atadas a la entrega de un bien con corta vida útil²³. Como consecuencia, la forma de ver los negocios cambió profundamente a finales del siglo XX, pues en lo que va corrido del siglo XXI, el negocio de servicios se encuentra tan proliferado, que incluso sale de la perspectiva productora y de servicios, para trasladarse al mundo financiero y el negocio de la deuda, invadiendo así todos los sectores de la economía. Como resultado, el capitalismo hoy se concentra en el aprovisionamiento de acceso a segmentos de experiencias, en lugar de intercambiar bienes como tradicionalmente se hacía.

Así, se puede considerar que después de los años setenta, se empieza a tomar un cambio de rumbo en el mercado de crédito, cada vez más lejos de financiar la actividad de inversión productiva directa, pues la «nueva empresa de negocios» (Veblen, 1965) se enfoca en la deuda, los servicios y la tecnología (red), en un contexto donde la sociedad empieza a demandar mayor atención en los deseos que en la satisfacción de necesidades básicas.²⁴ Desde esta perspectiva, los países del “primer mundo” se encuentran como los actores principales en el desarrollo de novedosos procesos donde se cambia el rumbo de la producción, lo cual está ligado a los avances

²³ Un caso concreto y probablemente muy común, puede ser evidenciado cuando las empresas de telecomunicaciones entregan a bajo costo o incluso de manera gratuita, teléfonos celulares de alta tecnología, que se cambian en el corto plazo, gracias a la afiliación y pago de un plan por el servicio de comunicación a perpetuidad. Actualmente se ofrecen servicios de acceso a internet, redes sociales, música y una vasta cantidad de contenidos–aplicaciones ligadas al consumo de las telecomunicaciones.

²⁴ Es preciso recalcar, que este tipo de consumo emergente se perpetúa en naciones con crecimiento económico y tecnológico, que, aunque no dejan de demandar productos básicos, estos tienden a ser marginalizados por la industria, quien ve mejores tasas de ganancia en la economía red. De ahí el interés por tercerizar la fabricación en países de la periferia, como se ha señalado en capítulos precedentes.

tecnológicos generados gracias al crecimiento de una nueva clase de trabajadores (hi-tech), que se empieza a posicionar en un contexto de flexibilización, pues según Fumagalli (2010:87), “[...] 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”.

Ahora bien, en el momento en el que incursiona la alta tecnología con la consecuente irrupción de las luchas sociales en rechazo al trabajo industrial –el cual se evidencia como descalificado e infravalorado–; se conduce hacia el establecimiento de la fuerza laboral entorno a la producción cognitiva. De esta manera, se desmonta el pleno empleo y sumado a los procesos de digitalización de la producción, se empiezan a demandar servicios personales altamente cualificados, al tiempo que los trabajadores se externalizan en condiciones de subcontratación, bajo una división del trabajo determinada por el conocimiento.

Como resultado, se empieza a perfilar lo que algunos autores denominan como «capitalismo cognitivo», el cual se encuentra caracterizado por un proceso de producción enfocado en el conocimiento. Así, tanto el ascenso del cognitariado, como los procesos de desarrollo tecnológico y la disminución de los costes de producción, empiezan a generar grandes cambios en el paradigma de producción, promovidos en gran medida, por la proliferación de la industria de la información, pues se entregan bienes prácticamente de manera gratuita, en tanto la producción de una unidad adicional tiende a acercarse cada vez más a cero (Rifkin, 2014:15).

Este fenómeno del coste marginal casi nulo ya ha hecho estragos en sectores como la edición, la comunicación y el entretenimiento, porque miles de millones de personas tienen acceso a más y más información de una manera casi gratuita. Hoy, más de una tercera parte de la especie humana genera su propia información mediante teléfonos móviles y ordenadores relativamente baratos y la comparten en forma de vídeo, audio o texto con un coste marginal casi nulo en un mundo conectado en red y caracterizado por la colaboración.

Ciertamente, todo este nuevo panorama no habría podido tener tan grande alcance e impacto en la redefinición de la *New economy*, sin la profunda influencia de las tecnologías de la información, pues tal y como lo señala Berardi (2003) desde el momento en el cual la ciencia realiza una especie de “pacto” con el mercado, las transformaciones en el plano de producción, circulación y consumo empiezan a vislumbrar un paradigma organizativo, que confluye hacia la sofisticación de las formas de acumulación, cada vez más concentradas en el crecimiento de ciertos sectores económicos ligados a la alta tecnología y los negocios, que se imponen sobre los sectores que se

encuentran insertos en la industria productiva, de modo que la ciencia en cada innovación realizada, se halla bajo la sombra del capital. Bajo estas consideraciones, Castells (1999), indica,

La tecnología de la información es a esta revolución lo que las nuevas fuentes de energía fueron a las sucesivas revoluciones industriales, del motor de vapor a los combustibles fósiles e incluso a la energía nuclear, ya que la generación y distribución de energía fue el elemento clave subyacente en la sociedad industrial (Castells, 1999:57).

No se debe perder de vista que, hay una gran diferencia respecto a la manera como se extendieron las tecnologías de la revolución industrial, las cuales se dieron de una forma más lenta en comparación a los parámetros actuales de difusión tecnológica, pues con la creación de la fibra óptica, la *World Wide Web* y lo que se consolidó como la red de redes: internet, se generó un cambio profundo en la manera organizar el mundo. Castells (1999) ve todo esto como una revolución tecnológica²⁵, así como lo fueron las revoluciones industriales en su época, con la diferencia que las demás tardaron en llegar y no llegaban a todo el mundo, por su parte, el cambio en la revolución de las tecnologías de la información se dio a una velocidad sin precedentes, aunque aún sigue siendo selecta, no fue tan excluyente como en épocas anteriores.

En un estricto sentido tecnológico, podría decirse que la era moderna de la información comenzó cuando Intel introdujo, en 1971, el microprocesador, las entrañas del computador en un solo chip [...] Pero por esa época no se sentía que fuera una revolución. [...] Llegada la década de los noventa, sin embargo, era claro que las industrias de la información cambiarían dramáticamente el aspecto y carácter de nuestra economía (Krugman, 1999:39).

Castells (1999) sostiene que, indudablemente la incursión en todo este proceso se genera y expande en los espacios donde se situaron los grandes centros de desarrollo tecnológico, así los segmentos de la población desconectados del nuevo paradigma tecnológico, no ven en este constructo un verdadero cambio estructural en el orden real de la economía, lo cual quiere decir, que aunque el mundo se encuentra inserto en ámbitos de la globalización, aún se pueden ver grandes áreas del planeta desconectadas de *la era Wired* (Krugman, 1999), sobre todo en los países del tercer mundo; quienes continúan concentrados mayoritariamente en la economía productora de bienes y servicios básicos, ya sea como pequeños proveedores de materias primas o con la

²⁵ Por su parte, Franco Berardi Bifo refuerza las ideas de Castells señalando: [...] ¿puede Internet convertirse en una máquina de hacer dinero? Los «expertos» —un puñado variopinto de artistas, hackers y experimentadores tecnosociales— respondieron de manera sibilina. Los californianos de *Wired* respondieron que Internet estaba destinada a multiplicar la potencia del capitalismo, a abrir inmensos mercados inmateriales y a trastocar las propias leyes de la economía, que prevén crisis, recesiones, rendimientos decrecientes y caídas de la tasa de beneficio (Berardi, 2003:14).

fuerza de trabajo que opera en las maquilas de los grandes grupos económicos internacionales, en efecto “[...] se cambió decisivamente la ubicación de la riqueza y el poder en un planeta que de repente quedó al alcance de aquellos países y élites capaces de dominar el nuevo sistema tecnológico” (Castells, 1999:61).

En efecto, continúan abriéndose brechas cada vez más grandes entre los países del primer mundo²⁶ –privilegiados por el dominio de las nuevas tecnologías– y el resto del globo, pues el acceso a las tecnologías en muchos lugares del tercer mundo es limitado o incluso nulo, en este tipo de economías –donde el sustento económico constituye su objetivo fundamental– probablemente ni siquiera se conozcan todas las dinámicas que involucran la *New Economy* o tal vez no sea de total interés, pues aunque estén insertos en la era global y consuman bienes tecnológicos, los enfoques de los modos de producción difieren de manera abismal frente a las naciones desarrolladas en materia económica. Esto conlleva a decir que, desde 1970, la innovación tecnológica se ha dirigido específicamente al mercado y a la consolidación del imperio y el poder, pues “tanto en los Estados Unidos como en el resto del mundo, el Estado fue el iniciador de la revolución de la tecnología de la información” (Castells, 1999:88).

Para resumir, se puede inferir que se está gestando un cambio de la era del mercado a la era del acceso (Rifkin, 2000), desde el mismo momento en que tanto los modos de producción, la crisis del Estado benefactor²⁷, la alianza estratégica de la ciencia con el mercado, y finalmente el cambio de un tipo de sociedad del consumo de masas: sociedad disciplinaria, a una sociedad caracterizada por la satisfacción de deseos y experiencias de consumo: sociedad de control (la cual más adelante se convierte en sociedad red), provocan un cambio en la manera de producir, distribuir y consumir sin precedentes, confluyendo hacia la llegada de la *New Economy*, y bajo esta mirada los mismos conceptos de propiedad, mercados y actores participantes en el sistema, develan un cambio

²⁶De hecho, China, Rusia, los musulmanes e incluso España (quienes eran los actores principales de la economía en principios de la colonización), quedaron rezagados por el importante desarrollo en la ciencia y tecnología de Gran Bretaña, Francia y Europa Occidental, lo cual impulsó las revoluciones industriales y consolidó tales naciones como regiones claves en la articulación del Imperio (Negri y Hardt, 2001).

²⁷ Desde que se derrumbaron los acuerdos Bretton Woods, se terminó por desarticular el Estado de bienestar, junto con la producción industrial en serie, dejando florecer los mercados financieros y comercio transfronterizo sin límites, lo cual está asociado directamente a la crisis del paradigma de producción de la segunda posguerra, de ahí que “El viraje monetarista, al que seguirían, una después de otra, las medidas de liberalización de los mercados, de privatización de los recursos públicos y de financiarización a escala mundial, no tiene que ver directamente con la ideología neoliberal reaganiana y thatcheriana, sino con la crisis económico política del modelo fordista internacional” (Marazzi, 2002:26).

paradigmático donde todo el tiempo se convierte en comercial, y no se agota solo en el momento de la transferencia de la propiedad del bien, como en el comercio tradicional.

Se está constatando de este modo, el paso de la mercantilización de la fuerza del trabajo en la era industrial, a la mercantilización de los deseos, experiencias, entretenimiento y diversión, lo cual se convierte en una potencial fuente de negocios en la era del acceso, de tal modo que los intercambios de bienes en los mercados tradicionales, aunque no desaparecen, tienden a ser subvalorados, es decir que las relaciones comerciales pasan de los mercados físicos a las redes²⁸.

Hay como se ve, una orientación dirigida a la economía de la experiencia, que cada vez más convierte la actividad humana en comercio, y que plasma finalmente una visión hacia la «producción cultural» (Rifkin, 2000). Así, lo primero que podemos observar es como en los años de tránsito hacia el posfordismo, se evidencia que en aparentemente pocos años (y se habla de pocos años, en la medida en que la magnitud del cambio hacia la era de la *New Economy* se dio alrededor de 20 a 30 años: 1970–1990), se produjo una alteración, desde el momento en que la proliferación del sector servicios, junto a la privatización de funciones que antes habían sido suministrados por la esfera pública (la educación, la salud, el transporte y servicios públicos en general), provocan la invasión y posicionamiento del mercado en todos los aspectos de consumo (bienes y servicios).

Posteriormente a esta incursión, se ha puesto en la mira a las actividades humanas, que como se ha mencionado, propenden por la satisfacción de deseos, al punto que, en la actualidad se apuesta hacia la mercantilización de la cultura y bajo esta circunstancia, «los bienes culturales en la era del acceso» (Rifkin, 2000), se constituyen en el nuevo centro de atención del capitalismo, que convierte el “ocio, la moda, el arte, la música, lo étnico, los paisajes y la naturaleza, en objetos de mercado”, los cuales, por medio de la red, conducen a lo que el autor denomina como «cibercapitalismo», donde se transa una amplia gama de experiencias.

Finalmente, se puede decir que, en los mercados tradicionales, se podía ejercer un control mayor sobre las transacciones de intercambio entre compradores y vendedores, mientras que en la era de las redes, resulta casi imposible poder ejercer un control eficiente de todos los movimientos

²⁸ Lo anterior implica, sobre todo en la venta de bienes de alto costo como casas, autos o incluso electrodomésticos y máquinas, el paso de la venta de la propiedad, a la afiliación de usos por segmentos de tiempo, que es lo que ocurre por ejemplo, según Rifkin (2000), con la adquisición de un automóvil, pues ya no se vende y/o transfiere el bien, sino que se entrega bajo la modalidad de arrendamiento o leasing; ya que esto permite actualizar y cambiar constantemente modelos en menor tiempo, generando un cambio en el concepto mismo de la comercialización, pues ahora la venta se traslada hacia la prestación del servicios de movilidad y/o transporte. Además, se puede evidenciar en lo que va corrido del siglo XXI, el posicionamiento de grandes empresas como Amazon, e-bay, Netflix, Spotify y un sinnúmero de entidades que se constituyen en apenas algunas de las dimensiones de la nueva economía de la red y de la deuda.

llevados a cabo a velocidades y volúmenes inciertos. Así mismo, cabe mencionar que los mercados y la contabilidad tradicional son demasiado lineales para los mercados cibernéticos que no encuentran fronteras ni espacialidad. Sin embargo, no debe perderse de vista que las transacciones mercantiles tradicionales no desaparecen, sino que sirven de insumo para la consolidación de esta economía red:

¿Han desaparecido las antiguas economías? No, no desaparecen, se convierten en materias primas. La agricultura, que fue la primera economía, sigue aquí, es esencial, pero es ahora una especie de materia prima y se encuentra fundamentalmente en el tercer mundo. La economía de servicios era donde se encontraban los márgenes en los últimos 20 años, ahora es una materia prima y se convierte en la base esencial para el comercio semiótico, cultural, de historias como Nike; y de hecho nosotros no sabemos cómo replantearnos la contabilidad (Rifkin, 2003:5).

En este sentido, los antiguos modos de producción lo que hacen es convertirse en insumos que alimentan esta nueva economía, constatando además un proceso de cambio en la orientación de los mismos, pues los mercados no ya no privilegian la producción real, si no la rentabilidad del capital y bajo esta consideración, no se sabe a ciencia cierta cómo repensar la contabilidad en espacios tan difusos como complejos.

3.2. Modos de producción y su incidencia en los objetivos de la información financiera

La readecuación en las formas de producción del sistema capitalista a través de los años, sugieren igualmente transformaciones en los modelos contables, lo que ha llevado a examinar el papel de la contabilidad, su orientación e incidencia en los procesos de regulación y normalización de la disciplina. Para tal efecto, es preciso mencionar dos enfoques que de acuerdo a Ficco (2011) son quizá los más relevantes y por supuesto han influenciado de manera decisiva la estructura de la contabilidad. Un primer enfoque se halla entonces en el modo de producción *fordista*, el cual estaba determinado por el trabajo en función de los factores de producción y en cuya perspectiva se desenvuelve el primer paradigma contable denominado “paradigma del beneficio verdadero” (Tua, 1991), para el cual, la función de la contabilidad está vinculada con la “rendición de cuentas” y con el objetivo de mantener el control sobre la unidad económica.

La empresa de la época industrial era netamente productiva, financiada a través de sus propietarios y acreedores; administrada por el mismo propietario o por los gerentes encargados de la custodia y manejo adecuado de los recursos, lo cual hace que la orientación de la información contable se fundamente en la rendición de cuentas con el fin de que los dueños del capital puedan

concentrar su mirada en la búsqueda del “beneficio verdadero” y su situación patrimonial (Tua, 1991). Para ese entonces no existía preocupación por identificar a los usuarios de la información y mucho menos a sus objetivos, lo cual, de acuerdo a la autora “[...] permite comprender por qué la contabilidad financiera surge en este contexto con una función ligada al control” (Ficco, 2011:40). Esta perspectiva de base normativa, se sitúa en fundamentos conceptuales, prácticas y tradiciones entorno a discusiones teórico–contables, de manera que, en esta primera fase el objetivo de la información financiera se concentra en la medición del valor para fines patrimoniales y en dirección del propietario, quien ejerce control gracias a las cifras contenidas en los datos registrados por medio del costo histórico.

Esta fase, empieza a ceder su lugar a partir de los años sesenta –lo que se ha considerado como un cambio radical en la estructura conceptual de la contabilidad–, pues tal y como se ha hecho notar, el medio ambiente en el cual surge esta tendencia relaciona la sustitución del modo de producción fordista, por un modo de producción entorno a la red y el acceso. Este nuevo enfoque estaría ligado a la función contable de brindar información útil para la toma de decisiones económicas de los diferentes usuarios, pues ya no solo se trata del propietario de los recursos y los acreedores, sino de múltiples usuarios con objetivos y necesidades de información distintas. Así entonces el control del pasado viene a ser reemplazado por la utilidad de la información en la toma de decisiones para el futuro, al respecto Ficco (2011) refiere: “El control implica “mirar hacia atrás” (*looking afterward approach*), la toma de decisiones requiere “mirar hacia adelante” (*looking forward approach*). Y las dos miradas son necesarias en las organizaciones” (p.40).

En este orden de ideas y para poder comprender la función básica contable en cada fase y más que eso, cómo esto influye en la estructura de la regulación contable, Ficco (2010) relaciona dos «etapas» en el desarrollo de la contabilidad financiera a través del tiempo. De acuerdo a esto, se puede evidenciar la primera etapa como «la contabilidad en la rendición de cuentas». Esta primera perspectiva está vinculada al ámbito anglosajón –en el cual se genera la contabilidad financiera– con el propósito de rendir cuentas a aquellos que no participaban de la dirección de la empresa, se trataba de compañías robustas que se financiaban de terceros (principalmente del sector bancario y bursátil) para el desarrollo de sus actividades productivas; razón por la cual comienza la separación entre quienes entregan recursos (propietarios–inversores) y quienes los conducen (los administradores–gerentes). Dada esta relación, se hace imperante la rendición de cuentas para dar fé de los recursos y que los dueños pudieran verificar las transacciones y la gestión de las empresas.

Es así como la contabilidad surge con una función ligada al control de las operaciones de las compañías, ubicándola como medio para coordinar y ejercer supervisión de los conflictos de intereses emergentes en las relaciones contractuales de agencia.

Desde cierta perspectiva, esta primera etapa puede vincularse con el paradigma del “beneficio verdadero”, el cual desde la postura de Tua (1995) persigue el registro y búsqueda de la verdad única para al cálculo del beneficio y de la situación patrimonial, sin que importe el usuario final de la información ni sus objetivos, pues el fin último es el control de los recursos y sus resultados, de modo que los reportes contables no constituyen una necesidad imperante “Como el objetivo de estos usuarios no era la toma de decisiones, sino controlar que la aplicación de los recursos proporcionados hayan sido administrados de la mejor manera posible, la información brindada no tenía carácter predictivo” (Ficco, 2010:44). En este orden de ideas, la contabilidad suministraba información recopilada de hechos pasados, pues se buscaba la revisión de todas las transacciones realizadas por quienes dirigen las compañías²⁹.

La contabilidad constituía así un elemento de control de los principales hacia los agentes que permitía reducir las asimetrías de información y los consecuentes costos de agencia. Y como se suponía que el instrumento adecuado para controlar el desempeño de la gerencia era el beneficio contable, la atención de los organismos encargados de la regulación contable en Estados Unidos se dirigía (hasta mediados de la década de los sesenta) hacia la adecuada medición y exposición del mismo, como forma de asegurar el acabado cumplimiento por parte de la contabilidad de esa función de control (Ficco, 2010:47).

Lo anterior, permite establecer un vínculo entre el desarrollo de los diferentes modelos contables con los enfoques y/o objetivos de la información financiera, pues por un lado se encuentra la influencia del modelo contable anglosajón (estadounidense); en donde la información y la contabilidad financiera tienen un papel más importante, y por otro, la postura del sistema continental europeo (Alemania, Francia e Italia), en donde el papel de la fiscalidad es más

²⁹ Todo esto supone una relación contractual entre principales, agentes y la empresa como marco legal donde se genera esta interacción, dentro de lo que se conoce como la *Teoría de Agencia*, la cual se fundamenta en un contrato donde el principal delega y encarga la administración de los recursos; el problema de agencia radica cuando los intereses del agente difieren del principal, lo cual es provocado en gran medida por las denominadas *asimetrías de la información*, las cuales pueden originar la manipulación de información privilegiada por una de las partes que cuenta con información que la otra desconoce, pudiendo incidir en comportamientos oportunistas y generando los consecuentes costos de agencia. Bajo este panorama la contabilidad juega un papel preponderante, pues en el ánimo de controlar todos los posibles comportamientos gerenciales, aparece como suministradora de mecanismos que permitan dar garantía del control de los conflictos de interés, de manera que posibilite reducir las asimetrías y así mismo los costos ligados a la relación contractual.

relevante. A diferencia del ámbito anglosajón, el modelo continental europeo está identificado por empresas que no necesariamente acudían a los mercados bursátiles para financiarse, la mayor parte de los recursos provenían de los aportes de los socios, del Estado o de los bancos, es decir, que se trataba de empresas co-financiadas por los dueños-proprietarios, así que la información estaba dirigida a estos y no hacia potenciales inversores externos.

En este orden de ideas, no había una distinción determinante entre gerente y propietario; pues este último se encargaba de toda la gestión patrimonial, tampoco se necesitaba una estricta elaboración de informes contables para rendir cuentas; lo cual contrasta con la actual coyuntura latinoamericana donde prevalecen las pequeñas pymes y micro empresas, que por su tamaño, son dirigidas y controladas por sus propietarios, y desde este punto de vista la orientación de la información financiera tiende hacia la fiscalidad y la entrega de reportes hacia las autoridades estatales. Para estos últimos, no interesa la calidad de la información financiera, ya que ellos mismos conocen de cerca la dirección de los recursos, su preocupación gira en torno al cumplimiento de las normas que implican el control y la supervisión de los movimientos de las compañías por parte de entes reguladores.

De ahí que es a partir de la consolidación de la unión europea y la consecuente incursión al mundo global, lo que posibilita que el ámbito continental europeo genere información contable, legislación bursátil y de sociedades dentro del ámbito internacional, pues en la medida en que se expanden los mercados, surge la necesidad de financiación, la cual ya no puede ser cubierta solo por los accionistas, los bancos y el Estado, sino desde la incursión en mercados mucho más amplios como los bursátiles (los cuales exigen información contable-financiera más confiable y acorde a las circunstancias del mercado). Se puede decir entonces, que la contabilidad financiera se establece desde el ámbito anglosajón, con el fin de controlar los recursos de los propietarios encargados en manos de terceros, inclusive “Algo similar ha ocurrido en América Latina, donde la mayoría de las empresas son de tamaño pequeño o mediano y donde, desde hace poco tiempo, se comenzaron a expandir los mercados de capitales” (Werbin y Quadro, 2010 citado por Ficco, 2010:43).

Así, el medioambiente anglosajón originario del enfoque de la rendición de cuentas o también denominado como “el enfoque del *stewardship (stewardship function)*” perdura hasta alrededor de los años sesenta y se asocia tal como indica García (2010) citado en Ficco (2010:43), “con una función de tutela que involucra una responsabilidad por la custodia y salvaguardia de los recursos

de la empresa”. Bajo este panorama, el crecimiento y desarrollo de sociedades anónimas, así como las nuevas orientaciones de las compañías (que ahora contaban con un mayor grado de especialización, nuevos agentes, productos y mercados); condujo a la necesidad de información adicional entorno a las actividades gerenciales, productivas y de posición financiera del negocio.

Cabe señalar que, de acuerdo al tipo de organización, el dueño podía ser el mismo gerente, el cual tenía la información y conocimiento de las actividades de la empresa –especialmente en compañías pequeñas– pero cuando el tamaño de la empresa crece, la separación entre gerencia y propiedad se hace evidente, provocando que los accionistas empiecen a requerir informes financieros e información contable cada vez más precisa y detallada, dando origen al segundo enfoque, denominado “enfoque de la información para la toma de decisiones” (Ficco, 2010:40). Esta orientación aparece como respuesta a las nuevas condiciones del entorno socioeconómico, asumiendo el tránsito desde el enfoque de rendición de cuentas, a un enfoque que privilegia la información financiera y a los inversores como principales usuarios.

De ahí que, en este nuevo paradigma «*decision usefulness approach*» (Ficco, 2010:48) se hace necesario saber quién toma las decisiones y se tiende a identificar los diferentes usuarios de la información; orientación que según Hendricksen (1970) citado en Ficco (2010:49) emerge para afrontar la presión ejercida desde finales de los años 20 y principios de los 30, producto del desplome del sistema financiero y bursátil en Estados Unidos, situación que obligó a la modificación de la perspectiva y los objetivos de la contabilidad, produciendo un giro contundente en las necesidades y requerimientos de información,. De esta manera,

Merino y Neimark (1982), estudiaron algunas prácticas del mercado de valores de Estados Unidos en la década de los 20 y anteriores y detectaron numerosas manipulaciones en el informe financiero y otros abusos, que fueron considerados como las principales causas de la crisis de 1929. Esta crisis, y los abusos manipuladores en relación a la información contable que se conocieron con posterioridad, requerían un nuevo enfoque para restablecer la confianza popular en los mercados de valores y a la vez ser aceptable para los grupos de interés corporativos fuertes (Ficco, 2010:49).

Desde cierta perspectiva, la gran Depresión impulsó los inicios del cambio paradigmático consolidado en los años sesenta, de manera que la aparición de reformas y regulaciones en el mercado de valores como consecuencia de la crisis, provocaron según Tua (1995) una primera fase hacia el cambio del enfoque. Tras esta coyuntura, se crean entes y leyes para el control del sector bancario y financiero, como lo evidencian Merino y Neimark (1982) citado en Ficco (2010:49) con la aparición de la *Security Exchange Commission* gestada en la Ley de Valores de 1934, cuya

función estaba encaminada a cubrir y/o proteger a los inversionistas a través de la exigencia de presentación pública o exposición de la información de una manera más expedita y relevante. Así mismo, la *American Accounting Association* (AAA) en sus diferentes publicaciones refieren modificaciones y revisiones a la teoría contable, de las cuales Tua (1991) destaca la emisión del documento “*A Statement of Basic Accounting Theory*” (ASOBAT), el cual consigna definitivamente el cambio de paradigma contable desde 1966 (fecha en el cual fue publicado), al definir la toma de decisiones futuras como el objetivo más importante, en tanto la contabilidad debe proporcionar información relevante para este propósito.

En este periodo, el Instituto Americano de Contadores Públicos (AICPA) y su junta de principios contables, también orientan su posición hacia un marco utilitarista, identificando plenamente a los inversores como el más importante grupo de usuarios de la información, dando definitivamente una redirección al anterior paradigma, lo cual de acuerdo a Ficco (2010), produjo además cambios en los objetivos y los requisitos de la información contable.

Tua (1995:196) por su parte, señala que el enfoque al usuario se convierte “[...] en el determinante de la información a incluir en los estados financieros, cuyo contenido se establece a partir de los posibles requerimientos de sus destinatarios”. Con todo y esto, se deja claro que la orientación de la información está centrada en las necesidades de información y objetivos de usuarios específicos, lo cual implica que los sistemas contables deben ajustarse a las mediciones, criterios, principios, predicciones y en sí prácticas específicas e individuales, “El problema ahora no es obtener el “beneficio verdadero”, sino que este tipo de dato debe estar en función del usuario y sobre cuáles deben ser las necesidades a cubrir de manera prioritaria” (Ficco, 2010:51). Esto además es reiterado en “el informe *Trueblood* (AICPA, 1973)” (Ficco, 2010:52), donde se establece como primer objetivo el ofrecer información útil para la toma de decisiones económicas, al tiempo que el FASB (2010) refiere la vinculación e importancia de las revelaciones en los informes financieros, asumiendo que la contabilidad es útil en la medida en que satisfaga las necesidades de información de los usuarios para que estos puedan tomar decisiones futuras.

De la misma manera, la contabilidad se redefine como “[...] el proceso de identificar, medir y comunicar la información económica que permite formular juicios basados en información y la toma de decisiones, por aquellos que se sirven de la información” (AAA, 1966:1) (Ficco, 2010:52), provocando cambios en el análisis, reconocimiento y presentación de la información, al punto en que, tanto las teorías de la información como las teorías financieras, terminan de consolidar el

nuevo enfoque de la teoría contable. En efecto, la influencia de las finanzas ha encauzado el posicionamiento de la teoría contable positiva, enmarcada en teorías financieras alrededor del manejo eficiente las inversiones, la rentabilidad del capital y el mercado de valores. Para este propósito, se fomentaron estudios desde grandes centros académicos como lo son la Universidad de Chicago (bajo respaldo del sector empresarial y gubernamental), dando como fruto contribuciones como el desarrollo del modelo CAPM y la teoría del Portafolio, bajo un parámetro claro: el enfoque hacia el inversor y la necesidad de poder brindar información contable acorde a las necesidades de los mismos y de una manera cada vez más amplia y detallada. Con ello, el centro de atención de la investigación y la teoría contable estaría determinado ahora por el denominado “Paradigma de Utilidad”, con un contundente énfasis puesto en los usuarios, que ha obligado a los diferentes entes reguladores a identificar a cada uno de ellos y a seleccionar la información pertinente para que puedan tomar decisiones³⁰.

Bajo este panorama, el enfoque utilitarista empieza a vincularse con la capacidad predictiva de las cifras contables a través de los modelos de decisión, con el ánimo de anticipar la situación económico-financiera y los beneficios de las organizaciones para tomar medidas y lograr anticiparse a futuros o eventuales hechos que llegaren a afectar el precio de las acciones de los inversionistas o la estabilidad de los entes en un mercado profundamente volátil y lleno de incertidumbre. Así, la contabilidad tiende a convertirse en un medio de información adaptado al mercado con el fin de poder brindar las herramientas necesarias para tomar adecuadamente decisiones que ayuden a predecir y/o escoger las mejores alternativas entre las diversas opciones en el mercado.

La función contable viene a ser enfocada básicamente a dar cuenta no del beneficio verdadero, sino a la escogencia de la mejor inversión en los mercados financieros, en tanto las empresas están interesadas en mostrar la mejor posición financiera posible para aumentar el valor de las mismas, simultáneamente los inversores buscan menores riesgos y mayor rentabilidad a través de la capacidad de generación de dividendos y aumento de los precios de las cotizaciones. Al respecto Santos, et al, (1997) señalan:

³⁰ Cabe señalar que los modelos contables como el estadounidense (altamente capitalista y en defensa de la propiedad privada), define como usuarios de la información y con especial importancia a los inversionistas y acreedores, mientras que el modelo continental europeo junto con el IASB, asumen la existencia de otros usuarios con igual importancia, como lo son el Estado, proveedores, clientes y el público en general; aunque se privilegie a los accionistas y prestamistas (Ficco, 2010:50).

AICPA afirmó en su estamento No. 4, [La contabilidad] es una actividad de servicios, cuya función es promover información cuantitativa, principalmente de naturaleza financiera, acerca de las entidades económicas, con el propósito de que sea útil para la toma de decisiones económicas, al hacer elecciones racionales entre cursos de acción alternativos (p.44).

Todo lo anterior significa que, los flujos de efectivo y la liquidez cobran especial importancia, debido a que la atención está centrada ya no en el beneficio, sino en la capacidad de generación de efectivo en el largo plazo de las compañías, así tanto los inversionistas como los acreedores están direccionados por los dividendos y los intereses (rentas de capital) que puedan recibir. Desde el punto de vista contable, la teoría se reacomoda para dar respuesta a estos nuevos requerimientos, y es entonces donde los principios y postulados generales que habían caracterizado los tradicionales sistemas contables se reestablecen, dando cuenta específicamente de los objetivos y las normas para fines de los usuarios de la información.

De la misma manera se pone énfasis en las cualidades y características de la información contable, con el fin de relacionar lo mínimo que debe tener la contabilidad para satisfacer esas necesidades de información y que de este modo pueda ser útil. Esto ha plasmado una importancia fundamental al requisito de la «pertinencia» de la información, pues tal y como lo menciona Tua (1995:194),

[...] al sustituirse, bajo el nuevo paradigma, “la búsqueda de una verdad única por una verdad orientada al usuario (...) los criterios tradicionales de verificabilidad y objetividad, sin dejar de ser importantes, dejan paso al de relevancia [pertinencia] en el primer puesto de la escala de prioridades (p.194).

En estas circunstancias, la pertinencia se encuentra estrechamente relacionada con la toma de decisiones en la medida que pueda ayudar a los usuarios en la identificación de diferentes elementos que conduzcan a pronosticar el futuro desempeño de la empresa, así el valor predictivo de la pertinencia sirve para confirmar expectativas, en tanto la contabilidad debe proveer información útil y oportuna para este fin.

En síntesis, los dos enfoques evidencian la confrontación entre control y toma de decisiones, en donde el primero –de rendición de cuentas–, está ligado profundamente al problema de agencia producto del conflicto de intereses; mientras el segundo, privilegia la toma de decisiones y el usuario final. De la misma manera, se puede resumir que el paradigma del beneficio verdadero se asocia con la medición del beneficio a través del control de datos provenientes de hechos pasados, mientras que el enfoque para la toma de decisiones se asocia con la información, lo cual implica

mirar hacia el futuro, sobre la base de los juicios de valor individuales y sobre datos determinados. Finalmente, desde el ámbito normativo (el cual será abordado en las próximas líneas), emerge la contabilidad positiva como causa del auge de la investigación empírica, donde los procesos de contrastación y racionalización de la realidad toman fuerza, en comparación a periodos anteriores donde la contabilidad estaba centrada según Tua (1991:21) en el desarrollo de investigación «a priori» alrededor de planteamientos conceptuales y teorías normativas.

Con ello, finalmente se experimenta un cambio de orientación de los propósitos y objetivos de los estados financieros, que se consolidan en el denominado paradigma de utilidad, abriendo el paso desde un enfoque patrimonialista a otro de carácter netamente informacional, esto es, la “sustitución de una verdad única hacia la búsqueda de una verdad orientada al usuario” (Tua, 1995:25). Es por esto que la contabilidad empieza a focalizar un nuevo campo de expansión alrededor del paradigma de utilidad, al punto que las prácticas cada vez más van siendo influenciadas hacia procesos de normalización dirigidos a satisfacer necesidades de usuarios de información específicos. No se trata de contribuir al desarrollo teórico–pragmático de la disciplina, sino de asumir un enfoque conducido por los organismos internacionales de regulación, que a su vez son auspiciados por el mercado y la influencia de los propietarios del capital en la modelación de estructuras contables y financieras que garanticen el mantenimiento financiero del capital (el cual está fundado en los principios del mercado de capitales), especialmente desde que las diferentes crisis económicas han demostrado fragilidad en el mundo de las finanzas y por supuesto, en la calidad y confianza de la información financiera. Al respecto, Nepomuceno (2003) ha dicho:

No creo que se trate a penas de un periodo de transición de un modo tradicional de contabilidad hacia otro avanzado, sino de una estructura arquitectada en el sentido de viabilizar un proyecto que ya se diseñaba en socorro de la fragilidad de todo un sistema económico, basado en mega corporaciones cuya fuente de financiamiento y de mantenimiento técnico –administrativo estaba dando señales de erosión (p.156).

Sin embargo, todo este proceso normalizador (encaminado por el FASB con las Normas Internacionales de Información Financiera), el cual tiene como objetivo implantar esta tendencia en contextos donde aún el enfoque de la información financiera se basa en el beneficio verdadero de tipo patrimonial, resulta controvertible rayando en la impertinencia, ya que no todas las economías se despliegan en contextos netamente de producción inmaterial, pues algunos escenarios están sentados en la producción real, de carácter industrial, aún lejos de la *Net Economy* y toda su complejidad. Se trata de empresas cerradas, sin ningún interés de expansión hacia el

mercado público de valores. Son micro y pequeñas unidades productivas, quienes tienen como fin orientar la información contable para dar cuenta de los resultados al propietario, más que a satisfacer a múltiples usuarios de la información.

En efecto, el impulso que han tenido las Normas Internacionales en los últimos años – específicamente en economías en vías de desarrollo– pretenden lograr la estandarización contable y con ello, que toda la información financiera sea leída bajo un “mismo idioma”, pero probablemente adaptar regulación contable que ha emergido bajo el contexto informacional, característico de las grandes economías y para las cual se hace fundamental la toma de decisiones a través del pronóstico de la información; no sea totalmente conveniente en contextos donde prevalece el sector productivo/material, en donde la información financiera es resultado del registro de hechos económicos pasados y no de estimaciones futuras.

3.3. Ámbito de generación de Regulación Internacional en Contabilidad

Ahora bien, para comprender el ámbito en el cual emerge la regulación contable internacional, es necesario situar la coyuntura a finales del siglo XIX y principios del XX, puesto que en este periodo se perfilaron los denominados “micro internacionalismos” (Sassen, 2010), los cuales permitieron la transferencia de información y reglamentación desde diferentes ámbitos como el jurídico, económico y por supuesto, aspectos de propiedad entre las naciones; a través de la concesión de patentes, monopolios, «liberalización de formas societarias» y contractuales, así como el aumento de organizaciones «transgubernamentales». Esto implica el nacimiento y posicionamiento de organizaciones privadas internacionales, que se extienden cada vez más y que comprometen no solo a actores estatales y empresariales, sino también a otros sectores tales como el sindical (OIT), derechos humanos (ONU), y en sí un vasto número de estructuras internacionales en una coyuntura en la cual la autora advierte:

Tales empresas y mercados tienen poder y pueden homogeneizar ciertos aspectos clave de los países donde ingresan, pero la historia no termina allí. Una vez que las empresas y los mercados globales ingresan en el espacio institucional de una nación, se encuentran con un grado de especificidad considerable (Sassen, 2010:285).

De ahí que, en los años 90, tras las diferentes crisis, desestabilizaciones, fraudes empresariales y en sí, las coyunturas económicas, políticas y sociales previas, se llega definitivamente al fin del Estado de bienestar y junto a este, al paradigma fordista–keynesiano; al tiempo que, desde el

ámbito contable, el paradigma del beneficio verdadero consolida su descenso. A la par, la desaparición del Bretton Woods provoca la redirección de los procesos de regulación y supervisión que apuntaron hacia un tipo de estructura orientada a los nuevos estándares económicos mundiales, los cuales se constataron como la Nueva Arquitectura Financiera Internacional (NAFI), por medio de un paquete de reformas para enfrentar las crisis de los países desarrollados, así como la formulación de políticas y recomendaciones fomentadas por el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y El Departamento del Tesoro estadounidense, bajo el respaldo y conformación del G-20. La intención estaría enmarcada en conseguir el dialogo entre países miembro (el cual es restringido y compete principalmente a los países desarrollados), para direccionar la cooperación internacional, políticas e institucionalidad en el ánimo de “lograr el crecimiento y estabilidad económica mundial” (específicamente desde el ámbito financiero). En efecto, “El objetivo principal de la NAFI según Eichengreen (1999) es “reformar las instituciones, las estructuras y las políticas con objeto de predecir, prevenir y resolver mejor las crisis financieras” (Varón, 2012:9).

Este paquete de regulaciones además de posibilitar un mayor marco de acción de los organismos financieros internacionales, fomenta la evolución de otros como el *Financial Stability Board* (FSB), el cual se encuentra conformado por los ministerios de finanzas y los bancos centrales de los miembros del G-20, quienes fijan reglas para reducir los riesgos de los mercados financieros en las economías, a la vez que se inspeccionan, promueven y coordinan los intercambios de información, las buenas prácticas y el cumplimiento de estándares regulatorios como lo son las Normas internacionales de Información Financiera y de aseguramiento de la información, con el fin de lograr la eficacia y estabilidad del sistema financiero internacional.

Así mismo, tanto la creación como la asignación de objetivos para la coordinación de políticas macroeconómicas, viene a ser delegada a diferentes instituciones como el FMI, la cual queda encargada de ámbitos como: política monetaria, fiscal, transparencia financiera y difusión de datos (Varón, 2012). El mercado y su infraestructura institucional, en lo que concierne a gobierno corporativo, integridad de mercado, insolvencia, resolución de crisis, contabilidad y auditoría, entre otros, competen a entes como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Banco Mundial (BM), IOSCO, La Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), la Federación Internacional de Contadores (IFAC), entre otros.

En síntesis, el surgimiento de estructuras como la NAFI se configuran para que se contribuya hacia la prevención de desequilibrios económicos que llegaren a afectar las principales economías

mundiales, pues así como a finales de la segunda Guerra mundial nació el Bretton Woods –para mediar las transacciones económicas mundiales frente a las necesidades del momento–; ahora se da paso a la apertura de nuevas estructuras orientadas por la financiarización, que intentan viabilizar el comercio y las transacciones internacionales. Sin embargo, en los últimos años lo que se ha demostrado es que a pesar de los esfuerzos realizados, las instituciones creadas por la NAFI han sido insuficientes frente a la capacidad de expansión de los mercados y las transacciones financieras a escala, lo cual conlleva a que cada vez más surjan estándares, prácticas y entes que comprometen a todos los sectores económicos incluyendo al Estado; quien debe acoger y hacer que se brinden las condiciones necesarias para que se apliquen los controles a nivel macro.

Bajo estas circunstancias, resultan procesos al interior de las naciones que se implantan como directrices dentro del marco de cooperación internacional, como por ejemplo, la adopción de marcos normativos contables, financieros, reformas a la administración pública, la justicia y en sí un sinnúmero de procesos que intentan salvaguardar el capital financiero de crisis potenciales, así como regular o más bien intermediar en las relaciones por las cuales el Estado es participe en los mercados financieros. De ahí que, la implantación de los estándares contables amplifica el proceso de la financiarización, en la medida que permite ciertos manejos que privilegian el ámbito financiero, logrando la regulación de la información de las empresas tanto públicas como privadas conforme los parámetros dados por la NAFI.

La regulación contable Internacional propende entonces por la homogenización para proveer información confiable al público, con el fin de mitigar el riesgo financiero inserto en los mercados de valores, más aún, cuando hay una proliferación de transacciones económicas simultáneas, que de cierta manera escapan del alcance y control por parte de las empresas y los entes estatales, haciendo necesarios los procesos de regulación, pues a diferencia de periodos anteriores donde la contabilidad trabajaba sobre fuentes reales que no se distorsionaban fácilmente, ahora con la incursión de las altas finanzas y la tecnología, todo está fluctuando permanentemente. Al respecto Fumagalli (2010) señala,

Es conocido que el último decenio del siglo XIX fue fuertemente sacudido por numerosas crisis bancarias que conducirían, alrededor de los años veinte del siglo XX en los principales países europeos, a la elaboración de una ley bancaria destinada justamente al control de la actividad crediticia y a la definición de la función y de los objetivos del Banco Central, entendido como única institución encargada de gestionar la política monetaria (p.41).

Sin embargo, la regulación económica–financiera internacional, tal y como lo afirman Ivanovich, Peña y Torres (2012:5), aparece con mayor énfasis en los años setenta, pues los mercados en este escenario se encuentran más globales y por lo tanto mayormente interdependientes, lo cual se evidencia especialmente en EEUU.

De esta manera, algunos manejos contables con los gastos, las obligaciones e inversiones, necesitaron ser conciliados con los US GAAP (Normas Contables Estadounidenses), y aunque las normas locales en general presentaron diferencias por las prácticas contables, metodologías de valorización, formas de emisión de estados financieros, planes de cuenta e inclusive nombres de cuenta; todo debió organizarse en torno a la potencia comercial. Lo anterior generó la estructuración de las primeras normas internacionales³¹, haciendo que la regulación empiece a estructurarse según Laínez (2001) citado en Ivanovich et al, (2012:5), gracias a la unificación de principios y normas emitidas en sus comienzos por el IASC (1973) hoy IASB, muy a pesar de que,

[...] la academia y las investigaciones respecto de los sistemas contables mostraban la diversidad de éstos (...) las normas internacionales planteaban la necesidad de la convergencia y la homogeneización de los sistemas contables como una forma de generar un mayor desarrollo en los mercados bursátiles y los movimientos de capitales de los países, por mencionar algunos de los beneficios más evidentes (Ivanovich, et al, 2012:6).

Continuando los planteamientos de los autores³², se puede inferir que la multiplicidad y diversidad de los sistemas implica un reto para la armonización contable, la cual se planteaba como un conjunto de mejores prácticas sobre las cuales los sistemas deberían evolucionar y lograr un consenso, y aunque desde el principio se hayan buscado maneras (sobre todo Europa) de encontrar el punto de equilibrio en todo este proceso, la velocidad en la que se expandieron los mercados financieros junto con la tecnología, provocaron que esta adopción se acelerara, de forma tal que se presionaron a organismos como el FMI, BM y Naciones Unidas, para que se instaurara el nuevo lenguaje contable general, logrando establecer unas normas de carácter anglosajón conocidas como Normas Internacionales de Información Financiera.

³¹ Debe aclararse que, desde inicios del siglo XX ya existían trabajos tendientes a análisis comparativos que fundamentaron los inicios de la contabilidad internacional.

³² Los autores relacionan esta perspectiva con base al macro proyecto de investigación sobre la región latinoamericana y el Caribe, dentro del marco de la ALAFEC (Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración), a cargo del Departamento de Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago de Chile (USACH), por medio de su Centro Internacional de Investigación en Ciencias de la Contabilidad (C3), con la inclusión de las universidades de los países miembros de la Asociación.

Es importante recalcar que, quien inicia este proceso es la Unión Europea –dada la coyuntura de integración regional y por supuesto, su empeño por aumentar el movimiento de capitales internacionales–, después se expande por todo el mundo (aunque en contextos y propósitos muy diferentes al de la UE). A causa de ello, la regulación contable se difunde integrando todos los modelos contables independientemente de su procedencia y nivel de acercamiento con los mercados financieros, es casi como una imposición para poder sostener relaciones en el comercio internacional. Sin embargo, EEUU mantiene sus principios y normas bajo una estricta estructura y pese a que se han hecho consensos, aún no se ha logrado la integración plena de los dos cuerpos normativos.

Bajo estas circunstancias y gracias a la presión del mercado, Europa decide alrededor del año 2005, trasladar los diferentes sistemas contables hacia las normas de contabilidad emitidas por el IASB, en tanto la uniformidad empieza a ser vista como el objetivo de la regulación en el ánimo de poder integrar las economías y que se pueda invertir en cualquier lugar del mundo, dejando entonces por alto los estudios de las divergencias en los modelos contables de diferentes países³³. En cuanto se adoptan las primeras NIC, surge la iniciativa para que las demás naciones tomen la misma dirección y con ello se pueda emprender el mercado mundial.

Cabe resaltar, que otra de las razones fundamentales que impulsaron el acelerado tránsito y consolidación de la regulación internacional, estuvo dada por las a floradas crisis económico–financieras, así como escándalos empresariales; los cuales pusieron en evidencia la fragilidad de los mercados en la coyuntura de la *New Economy*, así como falta de capacidad de la contabilidad para confrontar todos estos procesos, donde se constata la pérdida de control así como la falta de credibilidad de la práctica contable estadounidense. Esto abrió las puertas hacia la convergencia por medio de la regulación europea, y aunque la norma estadounidense no se eliminara, provocó que se abrieran líneas de discusión en torno a la pugna por la estandarización de los procesos contables a nivel mundial, que no solo impliquen la comparabilidad de la información y acceso a los mercados financieros, si no la armonización global. Así:

[...] se forma un acuerdo entre ambas potencias comerciales con el fin de llegar a crear normas globales. El Acuerdo de Norwalk tenía como fecha de inicio 2012, sin embargo, una serie de sucesivas trabas y retrasos han hecho que este proceso aún no se consolide. Aun así, las NIIF cada

³³ Debe advertirse que, en el modelo continental europeo la investigación empírica es incipiente (Tua, 1995), en la medida en que no cuenta con el desarrollo de un mercado eficiente íntimamente relacionado con el mercado público de valores (para ese entonces).

año tienen más adeptos en desmedro del alcance de las US GAAP en el mundo (Profesores del Departamento de Contabilidad y Auditoría, 2009, citado en Ivanovich, et al, 2012:7).

Bajo esta perspectiva, los autores sostienen que, desde el establecimiento de los organismos multilaterales de crédito y la consolidación de la NAFI, los propósitos de los sistemas contables se han re direccionado coercitivamente hacia procesos de integración con los mercados financieros, pues se hace indispensable acoger las normas e implementarlas como un elemento “connatural” en el mediano y corto plazo. En este aspecto, Manuelito y Jiménez (2010) citado por Ivanovich, et al, (2012:9), sostienen que es fundamental examinar el tipo de organizaciones sobre las cuales se soportan las economías latinoamericanas, dado a que solo un reducido número de empresas se consolidan en esta región como compañías cotizadas, la gran mayoría operan entorno a actividades productivas y de servicios, razón por cual, los mercados financieros casi no han tenido desarrollo propio en estos espacios.

En el fondo, las normas Internacionales de Contabilidad se han generado en países desarrollados, los cuales tienen un enfoque vinculado a la economía red, así que la incursión de este tipo de regulación en ambientes poco sofisticados, generan algunas dificultades en los procesos de adopción y/o adaptación. En primer lugar, los autores sostienen que los países desarrollados dimensionan la contabilidad bajo una perspectiva capitalista y de mercado, donde la reglamentación, la formación contable, aplicación y énfasis, difiere un poco de los países en los cuales este modelo económico no ha sido completamente evolucionado. En segundo lugar, la comprensión de los textos traducidos, así como los ejemplos relacionados en las NIIF, probablemente no pueden ser contrastados con las realidades económicas de las organizaciones. No se trata de que la contabilidad sea diferente, sino que los casos expuestos no pertenecen a las mismas realidades y quizá no puedan ser objeto de referencia, tendiendo a ser confusos³⁴. Es importante destacar en este punto que, el criterio individual puede generar la inclinación de los resultados, así como la medición patrimonial de los entes y su posición financiera bajo un enfoque de contabilidad creativa, lo cual puede impactar el escenario económico de las organizaciones y los países, en tanto “Debe tenerse presente que una contabilidad creativa genera una información más próxima a los deseos de la administración que respecto a la imagen fiel de la empresa”(Ivanovich, et al, 2012:16). Y, por último, la calidad y capacidad de los profesionales contables

³⁴ “Tal es el caso de las normas vinculadas a los instrumentos financieros (Nic 32, 39, NIIF 7 y recientemente NIIF 9)” (Ivanovich, et al, 2012:8), debido a que los mercados financieros están escasamente desarrollados en economías como la latinoamericana.

tiene mayor relevancia en los países desarrollados que, en los países con menor desarrollo económico, pues quizá hay una carencia de competencias para poder manejar algunos procedimientos rigurosos, añadiendo incluso la falta de valuadores y especialistas enfocados en ciertos aspectos de la norma cuando se requiere un tratamiento específico. Esto implica:

[...] un desafío y una barrera difícil de superar, dado que para la mayoría de los profesionales en la región la contabilidad ha tenido un carácter eminentemente influido por la fiscalidad, es decir, la información financiera es elaborada con fines de cumplimiento tributario con escaso valor para la toma de decisiones, especialmente en las Pymes que en la región corresponden cerca del 98% de las empresas, y un mayor desarrollo en este sentido en las grandes empresas y transnacionales quienes han comprendido la importancia de la contabilidad de gestión hace muchos años (Ivanovich, et al, 2012: 8).

Con todo lo anterior, se puede decir que el contexto de las organizaciones, así como el nivel socio económico y el nivel de desarrollo capitalista en las diversas regiones, ha traído conflictos y perturbaciones en las adopciones y/o implementaciones latinoamericanas, por tanto ha costado esfuerzo y aunque se haya iniciado todo este proceso, este se ha dado de manera diferente tanto en la forma como en la rapidez de la adaptación a los marcos normativos internacionales, pues “La diversidad de procesos y fases tienen una explicación bastante clara: las características propias de cada sistema contable” (Ivanovich, et al, 2012:9).

En efecto, los autores lograron determinar que, en los países latinoamericanos la implementación de los nuevos marcos normativos no está involucrando en gran medida a la micro y pequeña empresa, pues la adopción enfatiza la vinculación con la gran empresa transnacional, que va en dirección a los mercados bursátiles; espacio en el cual las transacciones de las micro empresas no tienen cabida. También se encontró la existencia de una especie de “sistema paralelo contable”, el cual deben configurar las empresas para hacer frente a los criterios tributarios nacionales y al mismo tiempo, a los conceptos y definiciones de la normativa internacional.

Así mismo, se evidencia una tendencia hacia la fiscalidad, en la medida en que tanto la profesión, como los usuarios de la información (propietarios), y la misma práctica contable, persisten en la normativa fiscal como el objetivo más importante de la contabilidad (Ivanovich, et al, 2012:13). La cultura empresarial y contable propia de la región, involucra direccionar la mirada hacia la regulación, la práctica y revelación de información que no afecten el funcionamiento básico de la organización, por tal motivo el enfoque se dirige hacia el control de la información que pueda afectar su relación con el Estado; más que a revelar información específica para

potenciales inversores. Por tanto, la tendencia o preferencia de sistemas regulados por el cumplimiento de normativa de carácter nacional y tradicional, pesa más que los criterios y sofisticadas prácticas con orientación hacia mercados financieros y usuarios de información diferentes al propietario. En efecto,

[...] en la realidad de los países donde las normas están siendo implementadas, más aún en aquéllos que pertenecen a las denominadas economías emergentes, las economías en vías de desarrollo y las subdesarrolladas, el proceso de convergencia no resuelve la diversidad de criterios, prácticas contables, cultura contable, así como otros elementos que siguen estando presentes en dichos sistemas, es decir, las normas han mostrado de manera más evidente la diversidad de los sistemas y la influencia del ambiente político institucional del contexto en el cual se desenvuelve el país (Ivanovich, et al, 2012:9).

3.3.1. Paradigmas contables y su influencia en la regulación.

Como se ha hecho notar, los enfoques y/o paradigmas contables se consolidan como producto de la reestructuración de las organizaciones, los actores participantes y por supuesto el mercado, de manera que es fundamental señalar detalladamente, la incidencia de los mismos en la regulación y orientación de la norma en el ámbito Internacional. Así el primer paradigma: búsqueda del beneficio verdadero, según Santos, Durán, Urrea y Urquijo (1997), enfoca la información contable dentro de un ámbito netamente jurídico, esto quiere decir, tal y como lo expone la Escuela de Cerboni (máxima representante de este enfoque); que la contabilidad sirve como medio de prueba para la consecución del beneficio económico y/o ganancia líquida.

Según esta orientación la información tratada bajo un esquema legalista conduce a un tipo de información que refleja adecuadamente la realidad, lo cual permite proporcionar información de la generación de la renta y el valor, sin hacer énfasis en los procesos de decisión individuales, “Aquí la contabilidad se vincula a la finalidad del registro, haciendo uso de consideraciones de tipo legalista en donde se coordina, por ejemplo, que los libros deben estar ordenados, forrados, en folios, y libres de raspaduras, blancos y tachones” (Santos et al, 1997:143). Básicamente el primer paradigma contable se sitúa en el ámbito normativo como fruto de las prácticas³⁵, que al

³⁵ Las orientaciones de la norma se fundamentan en las prácticas, las cuales sirven de base para establecer procedimientos sobre los cuales se pueden deducir principios generales, y a razón de los cuales, se han creado los principios de contabilidad generalmente aceptados; que emergieron como fruto de la gran depresión y las circunstancias del periodo 1930, obligando a la recopilación de las prácticas y usos contables para poder concretar

transcurrir el tiempo y después de constituir teorías, empiezan a sustituir el costo histórico por contabilidad del valor neto razonable y contabilidad de valores de salida, sobre las cuales se permiten establecer métodos alternativos de valuación, con procesos de verificación y demostración, en la búsqueda de la mejor representación de la realidad. (Belkaoui citado en Santos et al, 1997:43).

Poco a poco, el primer enfoque pierde fuerza y gracias al cambio paradigmático de la segunda mitad del siglo XX, la investigación empírica toma relevancia, modificando los objetivos y propósitos de los estados financieros, pasando de la búsqueda del beneficio, al suministro de información para los usuarios. Esto quiere decir, que la visión legalista orientada a la medición del beneficio sin importar para quien (en busca de la verdad más que de la utilidad) pasa a ser reemplazada por un enfoque económico e informacional de la realidad económica. Con base a ello, a partir de los años 70 la contabilidad se muestra como gestora de valor informacional, en lugar de un sistema de registro y descripción de transacciones, tal y como lo reconoce Staubus (1961) citado por Tua (1991:26) “[...] los inversores constituyen el mayor grupo de usuarios del producto contable, rápidamente podemos llegar a la conclusión de que el principal objetivo de la contabilidad es suministrar información económica de carácter cuantitativo, que resulte útil en la toma de decisiones” (p.26). Como resultado, varios autores con el respaldo de la AAA por medio de sus publicaciones, le dieron un carácter transcendental al paradigma de utilidad, haciendo que el carácter normativo pasara a un segundo plano, privilegiando la contrastación positiva en el nuevo paradigma de investigación empírica.³⁶

Con ello, se plasma definitivamente el cambio de la perspectiva normativa hacia el enfoque positivo, sumado a la participación de otras disciplinas y estudios de diversa índole, lo cual posibilitó el desarrollo disciplinar hacia un campo más abierto, de ahí que uno de los motivos que impulsaron este cambio –aparte de las variables del entorno económico–financiero–, fueron las orientaciones de los procesos de investigación, pues antes de la entrada en vigencia del utilitarismo, los estudios se centraban enfáticamente en el ámbito normativo, generando (conforme a los planteamientos *kuhnianos*), la saturación de hipótesis que llevaron hacia la contradicción del

parámetros en búsqueda de la aceptación general dentro del *common acceptance* (Santos et al, 1997:79), al tiempo que se empieza a estructurar un cuerpo o institución reguladora que permitiera todo este proceso.

³⁶Esta perspectiva, desde el punto de vista de Juan Monterrey Mayoral (1998), está vinculada a la denominada corriente anglosajona (característica de los mercados de valores estadounidenses), pero en los demás países no anglosajones, la orientación viene dado por el proceso normativo y de “producción de información, más que en su análisis económico” (Monterrey, 1998:5).

paradigma. Así que este dejó de ser compartido por la comunidad científica en general, provocando en cierta medida la crisis del paradigma del beneficio verdadero y con este, la teoría normativa de la contabilidad. Bajo este nuevo panorama, Wheeler (1970) citado en Tua (1991:28) sostiene “[...] las teorías sin investigación posiblemente no pasan de ser fabricaciones estériles, incapaces de propiciar un cuerpo útil de conocimiento para el desarrollo de nuestra disciplina”.

Cabe señalar que, aunque el proceso de transición en los años sesenta se validó empíricamente en buena parte, las teorías y estudios normativos también se presentaron en un importante número, generando el repensar sobre el ámbito empírico de las teorías, las cuales debían ser probadas y verificadas, no solamente pensadas (Tua, 1995). Por su parte la influencia de otras disciplinas en los estudios y en la consolidación de las nuevas teorías, sugirió la inclusión de diferentes ámbitos del conocimiento, posibilitando la ampliación de las fronteras teórico normativas en comparación con el anterior enfoque, el cual se basaba prácticamente en la teoría económica.

Todo esto pudo ser posible, gracias al papel de la academia y su direccionamiento hacia el ámbito empírico, provocando reformas en los planes de estudios estadounidenses a partir de 1960, los cuales fueron incorporando el plano multidisciplinario en la investigación, pues tal y como lo relaciona Zeff (1984:232) citado en Tua (1995:31), empresas como Ford crean fundaciones, incentivos y becas para que la investigación empírica pueda ser contrastada y emprendida el mundo empresarial. Así mismo, Watts (1995) citado en Monterrey (1998:7) sostiene que los cambios en el enfoque de los académicos y escuelas de negocios en estados unidos, fueron determinantes en la definición de las tendencias investigativas en los posgrados, orientándolos hacia una formación para la toma de decisiones en las compañías y que además brindara las herramientas necesarias para ayudar a mejorar la forma de hacer negocios en la realidad; de manera que queda afianzada la orientación hacia el enfoque positivo, menoscabando de plano la investigación desde el punto de vista normativo.

Estos estudios contaron con un alto carácter matemático, algebraico y estadístico, como instrumentos para considerar modelos teóricos que sirvieran para la optimización de procesos y modelos decisorios, aunque tal multidisciplinariedad no fuera del todo acorde a los procesos de avance de la disciplina contable, pues según algunos autores como Ball y Foster (1983:172) citado en Tua (1991:33), muchos de los estudios estuvieron encaminados en su mayoría a desarrollar técnicas y procedimientos importados de otras disciplinas, lo cual les dio más reconocimiento que a la misma contabilidad.

Ahora bien, las principales orientaciones relacionadas con el Paradigma de utilidad, asumen una posición tomando como base principalmente el mercado de valores, el cual presenta especial atención a la información financiera, sobre todo por el auge y proliferación de la investigación asentada en la eficiencia del mercado y con una clara tendencia hacia la bolsa de valores (Tal posicionamiento pudo ser evidenciado desde que *The New stock Exchange* se constituyó como el principal distribuidor de recursos en EEUU después de la crisis de 1929). Así el paradigma de utilidad re direcciona el objetivo contable, de manera tal, que la eficiencia de mercado³⁷ actúa asignando los recursos de forma correcta y autorregulada, y las cifras dadas por la contabilidad ayudan a tomar decisiones de los usuarios con el fin de escoger la mejor inversión. La premisa entonces se sitúa en la efectividad de la utilidad de las cifras contables y su contenido informativo, al punto que la bolsa se convierte en el punto de referencia sobre el cual se apoya el sistema y la disciplina contable.

Sin embargo, no está tan clara esta preferencia en otros países en los que no ocurre tal circunstancia. En consecuencia, no cabe duda de que el sistema económico, condicionante de las prácticas contables, incide en la elección a realizar en relación con este juicio de valor y, al mismo tiempo, incide también en la dirección tomada por la investigación empírica”, pues en general, “el sistema económico y político, es condicionante de las prácticas contables (Tua,1995:147).

Así las cosas, se puede decir que el paradigma de utilidad, más que representar un cambio o avance disciplinar, se genera por exigencia o petición de los grupos empresariales influyentes, quienes reclamaban información para la toma de decisiones reales para la empresa y su aplicación, pues el descenso de las tasas de ganancia de la economía fordista obligó a cambios desde todos los ámbitos posibles, de ahí que nazca la teoría positiva, llamando la atención a la academia para que su inclinación no sea solo normativa y contable sino más práctica.

[...] coincidimos con Watts [1995] en que una evidente dificultad del normativismo es que, para diferentes individuos, la contabilidad tiene diferentes funciones y objetivos. Así, para un miembro de un Consejo de administración, la contabilidad desempeña una función de control de la acción gerencial, mientras que, para un analista financiero, su papel consiste en brindar información a los mercados, y así sucesivamente (Monterrey, 1998:433).

³⁷“Así, mientras los académicos utilizan tal hipótesis en sus investigaciones, probando el correcto funcionamiento del mercado y apoyándose en ella para verificar el contenido de la información financiera, parece que los prácticos, situados en otra dimensión, no siempre entienden e, incluso, aun entendiendo, no siempre creen en los conceptos manejados por la hipótesis de eficiencia, en las implicaciones de la misma o, en última instancia, en la veracidad de tal comportamiento de mercado” (Tua, 1995:165).

Así entonces, el hecho de que la regulación contable tienda cada vez más a acercarse a un solo ámbito (inversor bursátil), hace que otros procesos de gestión de la empresa y otros usuarios de la información se opaquen, sin tener en cuenta que la información contable depende del usuario a quien esté dirigida, pues sus funciones y objetivos difieren de acuerdo al tipo de receptor.

Por su parte, conforme lo refiere Watts y Zimmerman³⁸ citado en Monterrey (1998), las teorías positivas “podrán prever en qué medida los hechos observados tendrán determinadas consecuencias”. Todo esto significa que, la información contable debe ser capaz de reflejar cualquier cambio en los precios de mercado. Sin embargo, algunos críticos refieren que la contabilidad no es una buena medida para representar el valor económico y la creación de valor de una entidad, puesto que las cifras pueden ser manipuladas como se ha evidenciado en la práctica contable, motivo por el cual, se puede decir que cada vez más los mercados dejan de prestar relevancia o atención a los datos contables, los cuales van dejando de ser importantes tal y como Monterrey (1995:438) refiere:

[...] se debe a un problema ya reconocido en su día por Ball y Brown: que los precios van por delante de los resultados. En efecto, los propios pronósticos de los analistas financieros y las expectativas creadas por los participantes en el mercado son los que en realidad provocan los movimientos en las cotizaciones, de manera que cuando se anuncian los resultados de las compañías, éstos ya suelen estar descontados en los precios de las acciones. Por esta razón se suele afirmar que los precios «pronostican cambios en resultados, y no a la inversa.

Con todo lo anterior, se pretende explicar el enfoque de la regulación de la información financiera y la evolución de la disciplina contable, a través del desarrollo de una teoría netamente positiva que sirva de base para constatar el proceso normalizador, lo cual está estrechamente relacionado con el objetivo de las NIIF, pues a través de procesos inductivos, se intenta contrastar la realidad con las hipótesis planteadas y con ello, se trata de elaborar teorías generales en contabilidad, de esta manera:

[...] se pone especial énfasis en el papel de la validación empírica en el desarrollo del conocimiento, pretendiendo el diseño de una teoría positiva que ayude a entender las fuentes de presiones que convergen en la regulación, los efectos de la norma contable en los diferentes grupos de individuos, y en la asignación de recursos y la razón por la que dichos grupos están dispuestos a movilizar medios

³⁸ Cabe mencionar en este punto, los aportes de Watts y Zimmerman (1979), junto a los trabajos de Ball y Brown (1968), que, por medio de contrastaciones positivas, intentan explicar y pronosticar datos bajo el método científico, constatando la capacidad que tiene la información contable para anticipar cifras y cómo esto influye en contextos donde empiezan a proliferar los mercados financieros.

económicos tendentes a influir en el proceso de emisión de normas (Watts y Zimmerman, 1978, citado en Tua, 1995:114).

En efecto, el profesor Tua (1995:125) termina haciendo alusión a la contribución de todos estos aspectos en la recomposición de la teoría general de la contabilidad, y la necesidad de construcción de un cuerpo paradigmático fuerte, pues si bien “Mientras no se produzca la aceptación de un paradigma sobre el que exista total acuerdo, la utilidad de las teorías en nuestra disciplina como apoyo a la regulación contable es limitada y parcial” (Tua, 1995:72). Conviene señalar en este punto, la importancia del impacto de la investigación empírica en países donde quizá no puedan identificarse plenamente mercados eficientes de referencia como los relacionados en las bolsas de valores, pues la singularidad de la información financiera, así como las características de los usuarios, pueden reflejar mediciones no sujetas a los hechos y realidad económica en la que se desenvuelven las organizaciones, de hecho,

[...] en algunos países con menor grado de sofisticación de los usuarios, la inclusión en los estados financieros de los efectos de las diferentes alternativas contables posibles puede inducir a error a un buen número de usuarios. En esta línea, la armonización contable debe de tener en cuenta la madurez relativa de los mercados eficientes en los respectivos países” (Zeff citado por Tua, 1995:15).

Para sintetizar, se puede decir que la disciplina fue empujada por el contexto, o dicho de otra manera, por las grandes empresas, inversores y acreedores internacionales, es decir el interés privado influyó enfáticamente en la modificación del enfoque de la contabilidad, puesto que la orientación normativa de carácter específico no era funcional a las necesidades de expansión de mercados internacionales, así que “la evolución de la contabilidad” no fue producto de un proceso interno, desde los fundamentos teóricos en pro del desarrollo de la disciplina, sino por agentes económicos externos y desde ese entonces, tanto las investigaciones, como publicaciones académicas en las revistas más importantes son avaladas y tienen el auspicio de todos los grandes conglomerados empresariales, dando especial atención al denominado paradigma de Utilidad en contabilidad y el desarrollo de la teoría financiera para la bolsa de valores hasta años recientes. Así este enfoque

[...] se aleja del modelo clásico de construcción de estándares y normas apoyado en la epistemología, con lo que las teorías normativas quedan en este enfoque relegadas a un lugar secundario, en un proceso eminentemente político, gobernado por fuerzas del mercado y de racionalidad económica (Tua, 1995:114).

Desde otro punto de vista, la interferencia en la regulación de ámbitos diferentes al contable, hace que se pierda el objetivo del desarrollo disciplinar y que el enfoque sea direccionado por intereses económicos y financieros de por medio, los cuales influyen de alguna manera tanto en las políticas nacionales, como en los planes de estudios y la formación de profesionales direccionados para cierto tipo de requerimiento, a lo que Tua (1995:34) denomina como “la politización de la regulación”, al respecto,

El término politización ha irrumpido con fuerza en los últimos años en la literatura contable, haciendo referencia a la presencia en el ámbito de la regulación, de argumentos diferentes a los estrictamente teóricos y de fuerzas e intereses ajenos a los meramente contables (Tua, 1995:34).

Así mismo, la preferencia por la información financiera sobre el proceso contable, viene dada desde unas raíces provenientes del modelo contable anglosajón y con profunda influencia en los “consejos o Boards” quienes delimitan en normas las pretensiones de los más interesados en el proceso normalizador (Franco, 2012). Lo anterior conlleva, a que el regulador torne hacia ciertas inclinaciones por presión de grupos de interés específicos, que procuran adaptar sus conveniencias sin que importe alterar la naturaleza propia de la norma (Nepomuceno, 2014:34). De la misma manera, Mejía (2003) refiere,

La politización de la norma contable se da en el momento en que el ente regulador cede a las presiones de los grupos económicos o de sociedades o de cooperativas importantes. En este caso, no importa el tratamiento conceptual de la contabilidad, sino la posición de la empresa frente a la regulación (p.10).

En general, estas premisas según Franco (2006: 21–27), refieren la intencionalidad de los órganos reguladores en la producción de “reglas flexibles” a la orden de determinadas conveniencias y relaciones de intereses que fundamentan la estandarización entorno a brindar mayores facultades y formas de análisis para identificar oportunidades de inversión en los diferentes países³⁹. Así mismo, Nepomuceno (2014:18) relaciona la politización de la norma con propósitos internos de los organismos reguladores los cuales refieren la esencia misma de la regulación en un “ejercicio de poder económico de control financiero”, que se expande y se

³⁹ Vale la pena señalar en este punto, conforme lo sostiene Franco (2012:12), que en la determinación de los países que harían parte directa del IASB, se tomó en cuenta quienes desarrollaban un papel importante en el mercado de capitales y por supuesto, quienes brindarían los mayores apoyos económicos para el desarrollo del proceso regulador, constatando así, cómo sería la inclinación de la normativa internacional en adelante. Sin embargo, pretender lograr la comparabilidad a escala mundial, sin tener en cuenta tanto las divergencias como intereses, en palabras de Cea (2013) “sería más aparente que real” (p.54).

canaliza a través del IASB, el cual intenta directa o indirectamente con su sello de “alta calidad” influenciar en los títulos de las grandes empresas y los mercados financieros.

3.4. Modelos económicos globales insertados en economías locales

Teniendo en cuenta los cambios en los modos de producción y los enfoques contables en las diferentes fases del capital, es imprescindible considerar sus impactos en la modelación de estructuras y/o sistemas contables insertos en economías tradicionales, pues se hace necesario plantear como pueden operar preceptos enfocados hacia mercados profundamente relacionados con el ámbito financiero y bursátil –inmerso en una economía basada en la alta tecnología y el conocimiento– sobre economías primarias donde este tipo de mercados no han incursionado de manera contundente, y aunque estén vinculados en la economía global; el papel de estas economías de pequeña escala ya está determinado bajo el nuevo orden mundial, al punto que, tal y como lo sugiere Rifkin (2000) se establecen brechas sociales y económicas profundas donde:

[...] Mientras que la quinta parte de la población mundial está emigrando hacia el ciberespacio y hacia las relaciones de acceso, el resto de la humanidad está todavía atrapada en un mundo de escasez física. Para los pobres la vida sigue siendo una lucha diaria por la supervivencia y tener propiedad es una preocupación más mediata, y para muchos solamente un objetivo muy lejano. Su mundo está bastante lejos de los cables de fibra óptica, de las conexiones vía satélite, de los teléfonos móviles, de las pantallas de ordenador y de las redes del ciberespacio. Aunque para muchos de nosotros resulte difícil comprender que más de la mitad de los seres humanos no ha utilizado nunca el teléfono (p.9-10).

De este modo, el autor sostiene que el mundo se divide en grandes brechas donde no solo la desigualdad entre países ricos y pobres es latente, sino cada vez más entre quienes tienen acceso y quienes no, así los “conectados”, evidencian un modo de producción y consumo totalmente diferente de quienes desarrollan procesos económicos netamente de supervivencia; bajo un enfoque ligado hacia el mantenimiento del negocio, del patrimonio y la gestión de los beneficios que puedan llegar a obtenerse por medio de la pequeña empresa productiva, comercial y de servicios; este tipo de economías aún no están profundamente conectadas a los mercados financieros y las nuevas maneras de hacer dinero, aunque se constituyen como consumidores de tecnologías y de todos los procesos que se gestan bajo el orden de la *New Economy* en los países potencia.

Las economías en desarrollo y subdesarrolladas andan sondeando caminos no necesariamente dentro del marco de las altas finanzas, pues su interés principal no se encuentra en abrirse hacia los mercados bursátiles y de *high tech*, sino por la necesidad de supervivir en el tiempo y lograr estabilidad suficiente para permanecer generando utilidades en el largo plazo, en contraste se observa que “En una era en la que la quinta parte de la población mundial, la más rica, deja atrás la propiedad en busca de experiencias culturales y realización personal, el resto apenas tiene pertenencias y aún ansía poder adquirirlas” (Rifkin, 2000: 140–141).

Esto significa que, en países como los latinoamericanos, donde la mayoría de empresas se sitúan como pymes (pequeñas y micro)⁴⁰, apenas se pueda considerar una economía donde prevalece el consumo de bienes y servicios básicos, en tanto las pequeñas unidades económicas tienden en su mayoría hacia la satisfacción de estas necesidades ya sea, vía industrialización, vía comercialización o prestación de servicios, pues solo una pequeña parte de la población puede acceder al consumo de entretenimiento y ocio⁴¹, mientras millones de personas viven en la pobreza con un fin último de sobrevivir.

3.4.1. Estandarización como proyecto Global.

Como ha ocurrido en todos los procesos de internacionalización de bienes y servicios, la necesidad de expansión y acaparamiento de los mercados ha provocado el desplazamiento de grandes inversiones internacionales hacia diferentes territorios nacionales, en donde “Los gobiernos de todos los países incorporados en el sistema económico global han dictado medidas legislativas, decretos ejecutivos y resoluciones judiciales que permiten a las empresas extranjeras operar en su territorio y posibilitan que sus mercados se vuelvan internacionales” (Sassen, 2011:289), todo esto a cambio de impulsar el empleo, realizar mayores contribuciones y crecimiento económico de las regiones en las que se instalan, mientras se les permita su operación transaccional.

Así entonces, se pueden asimilar múltiples procesos de estandarización que refieren la incursión de modelos, prácticas y reformas de carácter internacional en las economías locales, con el fin de

⁴⁰ No debe perderse de vista que, la Gran Empresa Multinacional también está instalada en estas zonas, aunque por supuesto, enfocada hacia el negocio financiero, tecnológico e industrial a escala, junto con las nuevas formas de hacer dinero, aprovechando las condiciones de localización que brindan estos lugares, de manera que no es posible manifestar la inexistencia de este tipo de organizaciones en las economías subdesarrolladas.

⁴¹ Debe destacarse el hecho de que la industria del entretenimiento y el ocio, ha incursionado cada vez más en economías de bajo ingreso, gracias a procesos de desarrollo tecnológico que les permiten llegar a más consumidores a un costo marginal ajustable al poder adquisitivo de los mismos, sobre todo en economías emergentes o en vías de desarrollo.

coordinar la producción y distribución a nivel mundial, en correspondencia a la denominada Teoría del Régimen Internacional (Franco, 2012), según la cual, se establecen diferentes organismos que encaminan este propósito bajo un ámbito de integración y búsqueda del equilibrio, por medio de reformas que se gestan como alternativas para “controlar y/o regular” los volátiles mercados financieros. Pero cuando todas estas estrategias son comandadas y dirigidas por ciertos sectores y actores, los procesos de integración tienden a re direccionar su accionar hacia intereses específicos y a implantarse en todo tipo de economías, las cuales pueden estar o no preparadas para procesos de regulación posiblemente generados para el sostenimiento y estabilidad de las economías desarrolladas y de países potencia.

Bajo esta circunstancia, se crean mecanismos que pueden incursionar por medio de “adaptación adaptativa o adaptación manipulada” (Franco, 2012:12), de manera que, mientras la primera se ajusta a intereses comunes, la segunda requiere de un proceso en el cual el hegemónico impone sus intereses sobre el manipulado mediante concesiones y dádivas, como, por ejemplo, el otorgamiento de créditos y apoyo internacional a través de organismos multilaterales. “Casi un ejercicio unilateral de poder que de no ser así conlleva a sanciones de tipo económico” (Franco, 2012:12). Así, la incursión de estándares contables internacionales en economías locales, responden de alguna manera a todas estas relaciones de cooperación, que en principio se consideraron como mecanismos públicos frente a necesidades recíprocas, búsqueda de fines y compromisos comerciales y financieros, y que, al transcurrir el tiempo, se privatizaron bajo el dominio empresarial y corporativo. Es así como:

El IASC no expresó su voluntad de convertirse en emisor de una regulación global, sólo pretendió emitir guías para las regulaciones nacionales, ese es el significado de estándar, un referente técnico pero, en verdad, su transformación en norma constituye su agenda oculta, lo fue aplicando por trucos en las traducciones que cambiaron su significado y luego alcanzaron apoyo institucional en organismos internacionales y gobiernos nacionales para sustituir las regulaciones locales, constituyendo una gran operación de mercado, dado que tales estándares tienen registro de propiedad intelectual y se debe pagar por su divulgación y aplicación dentro de las normas globales de propiedad intelectual y derechos de autor (Franco, 2012:22)

Esto conlleva a evidenciar según Gómez (2005:157) que, la regulación internacional fue adoptada por medio de un consenso de instituciones supranacionales y el Estado, a través de la configuración de un proceso político con profundos impactos en la economía, en otras palabras, la

aceptación generalizada de las instituciones reguladoras, se consiguió gracias a la legitimación dada por el Estado nacional, al punto en que

Hoy el IASB, más que un organismo técnico de regulación contable internacional, es un organismo político, se consolidan en si una especie de organismos multilaterales con fines concretos que influyen en el ámbito internacional. No hay que desconocer la experticia y el manejo de la técnica del IASB, pero el llamado es hacia visibilizar el enfoque económico-político de su accionar (Gómez, 2005:157).

Esto permite constatar tal y como lo señala Mejía (2003), que la implantación de las NIIF en economías de pequeña escala, se originó gracias a la promulgación de decretos y leyes con aplicación obligatoria, independientemente de que el modelo económico local no maneja ampliamente derivados o transacciones bursátiles complejas⁴², lo cual conlleva a una adopción de estándares gestados bajo la dinámica de los mercados financieros en espacios económicos diferenciados, constatando además “reformas que pretenden que la contabilidad pase de un paradigma legalista a un paradigma economicista cuyo énfasis es la utilidad de la información contable para la efectiva toma de decisiones financieras, acorde al modelo económico imperante”. (Mejía, 2003:14).

En este orden de ideas, la incursión de los parámetros y modelos internacionales, a pesar de ser gestados con motivo de lograr la estabilidad económica global, no dejan de estar relacionados directamente con procesos neoliberales de los Estados y la incursión de grandes empresas en la mayoría de territorios del tercer mundo, desplegando una característica importante frente al dominio institucional de las naciones, relacionada con la penetración de reformas desde los diferentes ámbitos tendientes a la simplificación y la resolución de conflictos dados en las economías de las altas finanzas y la tecnología, que influyen finalmente en todas las geografías donde se implantan, evidenciando que

La evolución de la contabilidad a información financiera, la conversión de un bien público en mercancía, la satisfacción de las expectativas del cliente como referente de calidad y el desplazamiento de la función de la contabilidad como historia a contabilidad como expectativa, son

⁴² Bajo esta apreciación, Krugman (1999:42) indica que “Los países tercermundistas o en vías de desarrollo, esencialmente han sido exportadores de materias primas, e importadores de bienes manufacturados” lo cual permite en muchos casos, la poca o nula aplicación estricta de la normativa internacional, pues el mercado bursátil aparentemente no interfiere directamente sobre el desarrollo de actividades del mercado tradicional, aunque tampoco pueda decirse que es inaplicable en su totalidad.

sellos distintivos de esta etapa de la Teoría del Régimen Internacional en la industria contable (Franco, 2012:22).

Finalmente, y para poder comprender los cambios que hicieron posible tanto la modificación del paradigma, así como la implantación de modelos de regulación contable acorde a las nuevas realidades del contexto, es necesario observar algunas características que moldean la evolución de la disciplina y su accionar, las cuales están relacionadas específicamente con el entorno, el fortalecimiento de la contabilidad de pronóstico y la implantación del modelo del valor razonable (con sus efectos), los cuales son tratados en el capítulo subsiguiente.

CAPÍTULO 4. EL ENTORNO Y SU IMPACTO EN LA MODELACIÓN DE LA ESTRUCTURA CONTABLE DE CARA A LA ESTANDARIZACIÓN.

Sin duda, el entorno constituye una variable determinante en la delimitación de los sistemas contables, varios autores han estudiado la influencia del entorno en la modelación de las estructuras contables y sus inclinaciones dadas algunas circunstancias específicas. Es así como la influencia de las tecnologías disponibles desde la entrada a la era global y del acceso, se considera como un punto medular en cualquiera de los discursos, pues estas permiten vislumbrar un escenario totalmente diferente al mundo de la era de Pacioli (Scarabino, 2008: 131).

Al respecto es preciso reconocer, tal y como lo afirma el autor, que la disciplina contable se adecúa o moldea, de acuerdo a las circunstancias que brinda el entorno alrededor de los procesos productivos del capitalismo, pues es visto como en la revolución industrial se organiza la contabilidad como un sistema informativo a través de la aparición de los estados financieros conforme a las necesidades del momento, que luego, tras la influencia ejercida por el positivismo y el paradigma económico después de la segunda guerra mundial, inclina a la contabilidad hacia una información que responda a la realidad económica, pues tal y como se ha expuesto “[...] comienza a perder importancia el propietario del patrimonio, para realizarse la búsqueda de una verdad única [...] Queda entonces en claro que la disciplina busca responder a los intereses que van surgiendo conforme la evolución del capitalismo” (Scarabino, 2008:135).

Todo esto conlleva a una transición, desde una contabilidad producida y emitida con datos históricos a una información de carácter virtual cada vez más instantánea y predictiva, se trata del traslado desde cierta estabilidad a un escenario de mayor flexibilidad, que se hace aún más evidente desde el advenimiento de la *New Economy*,

Por lo tanto, la distribución de información contable a través de Internet añade una nueva dimensión a la misma, dado que la información on-line, publicada en tiempo real, puede llegar a sustituir a la información histórica que actualmente se suministra a los accionistas y otros usuarios externos (Scarabino, 2008:133).

Ahora bien, es importante añadir otros factores que inciden en la configuración de los sistemas contables, al respecto Sierra y Rico (2014:46), señalan que la particularidad de cada contexto influye de manera determinante en la configuración de principios y prácticas contables, así,

[...] los entornos legal, económico, político y social delimitan el objetivo, características de la información, usuarios y orientaciones del marco conceptual. Por ello es muy difícil adaptar el modelo

de FASB a otros sistemas económicos, por cuanto se describe el entorno de Estados Unidos (Sierra y Rico, 2014:44).

En este orden de ideas, tanto Jarne y Laínez (1999) como Sierra y Rico (2014), infieren factores condicionantes del entorno que pueden incidir en el proceso de regulación y de presentación de información financiera en cada región, y concuerdan con posturas relacionados explícitamente con: El sistema legal, el nivel de desarrollo económico, aspectos económico-políticos y aspectos culturales. Aunque Sierra y Rico (2014:46) adicionan otros factores como los sistemas de financiación, la profesión contable y la influencia de la fiscalidad.

Básicamente, los factores económico-políticos se han tratado de examinar en capítulos precedentes, por tanto se hace especial atención sobre el aspecto cultural, que tiene profundos impactos en la formación de un constructo ideológico en el que se desenvuelve el espacio empresarial, pues de acuerdo a Sierra y Rico (2014:48) muchas de las prácticas contables se toman de otras culturas que se considera han tenido un desarrollo adelantado en ese campo, y bajo esta perspectiva,

[...] se ve plasmado el efecto colonizador que se ha desarrollado en la construcción de los sistemas contables nacionales. Dicho efecto, en buena lógica, se muestra con mayor intensidad en la medida que existe mayor cercanía entre el país “colonizador” y “colonizado” (Jarne y Laínez, 1999:93).

A su vez, la cultura de cada región condiciona el nivel de transparencia, fiabilidad e incluso de la integridad de las prácticas e información que se producen, pues “en la actualidad, este aspecto se manifiesta en torno al valor social de la confianza y su relación con la transparencia requerida para considerar eficiente y relevante la presentación de reportes financieros (Sierra y Rico, 2014: 47).

Bajo esta perspectiva, los autores ponen de manifiesto la importancia de las denominadas “prácticas creativas”, donde se ven involucrados fenómenos de corrupción, evasión y representación no fidedigna de información financiera, no solo en países subdesarrollados, sino también en países del primer mundo, y bajo esta consideración, es muy complejo alcanzar la total transparencia de la información tal y como lo profesan las normas internacionales de contabilidad, pues en contextos legalistas, propender por implantar un sistema internacional que privilegia la

esencia y la realidad económica sobre la legal, puede provocar el aumento de las prácticas de contabilidad creativa.⁴³

Con todo lo anterior, se hace indispensable examinar la relación entre contabilidad y fiscalidad, lo cual conduce a ubicar una diferenciación entre países de corte anglosajón y los países de corte continental europeo, así los primeros, tienden a un sistema contable que separa lo fiscal de la información contable por medio de un sistema legal flexible que se adapta al entorno, mientras que los segundos (incluidos los latinoamericanos), propenden por una relación estrecha con la regulación nacional, observando un carácter netamente legalista. De esta manera, “La existencia de un sistema legal u otro tiene importantes repercusiones en las características básicas del sistema contable de cada país, ya que la forma adoptada por la norma contable se ve fuertemente influenciada por el sistema regulador” (Sierra y Rico, 2014:47).

Así mismo, el tipo de financiación de las empresas influye de alguna manera en la tendencia de las prácticas y la regulación, puesto que en los casos donde la principal fuente de financiación son accionistas e inversores institucionales, la información va a ser orientada al mercado de valores para suplir las necesidades del inversor para la toma de decisiones, por el contrario, si la principal fuente de financiación son los bancos y entidades de crédito comercial, la información tiende a suplir las necesidades de los acreedores crediticios y propietarios en general. Finalmente, la profesión contable es más representativa en el sistema anglosajón, puesto que la contabilidad se separa de los aspectos legales, mientras que, en el sistema continental europeo, la profesión se limita a los preceptos legalistas y regulación tributaria nacional orientada a la protección patrimonial. En este sentido,

[...] se otorga al entorno contable la importancia suficiente como para impedir la consecución de la armonización internacional, aún con la presión que ejercen las organizaciones internacionales. AlNajjar (1992:19) indica que las diferencias subyacentes en los distintos países, cuyos sistemas contables han sido desarrollados para cubrir unas necesidades específicas, impedirán la armonización internacional. No obstante, deja la puerta abierta para la obtención de la armonización a nivel regional, entre países cuyos entornos no sean excesivamente heterogéneos. (Cea, 2013:77).

⁴³ Jarne y Laínez (1999) además hacen referencia a las bases tenidas en cuenta para la elaboración de la información de acuerdo a la normativa internacional, pues no hay quien revise si se está haciendo o ejecutando bien la norma en alguna aplicación específica ya sea para cierto sector o nivel de empresa, pues se puede utilizar una tasa de descuento escogida subjetivamente, si se requieren mayores beneficios que convengan a cierto actor o a la entidad.

Bajo estas consideraciones, se puede inferir que la diversidad cultural y la dimensión misma de muchas de las micro empresas en economías como las latinoamericanas, no permiten de una manera consensuada la aplicación de reglas universales (Nepomuceno, 2000:34), pues este escenario condicionado por el modelo continental europeo y por un nivel específico de desarrollo tecnológico, obedece a una orientación hacia un modelo contable de tradición legalista, pese a la influencia del contexto externo sobre el cual se basa la regulación internacional, enfocado en la creación de valor y la contabilidad del pronóstico, constatando que “La ciencia contable, como cualquier ciencia, no cambia por iniciativa propia. El cambio no es producto de su accionar interno, sino que es producto del impacto que cada nuevo contexto produce en ella”. (Scarabino, 2008: 135).

4.1. Incorporación del enfoque económico en la disciplina: Emergencia de la contabilidad del Pronóstico.

Sin duda, una de las mayores transformaciones en la modelación del nuevo paradigma, ha sido la emergencia de la denominada “contabilidad del pronóstico”, la cual surge como respuesta a los nuevos interrogantes disciplinares en torno a la incorporación del valor económico y los cambios en los precios en la información contable y financiera, pues la representación de la imagen fiel de las transacciones económicas realizadas y materializadas, viene a ser sustituida por la incorporación de pronósticos de resultados y cifras en un momento dado, se trata básicamente “del reconocimiento de valorizaciones e ingresos potenciales no realizados, con base en el optimismo desbordado de los gerentes, presionados por las demandas de los inversores y los “mercados” (Gómez, 2016:14).

Esto puede verse reflejado en la precisión que realiza la norma internacional tanto del activo como del pasivo vinculando su reconocimiento en la obtención o desprendimiento de beneficios económicos futuros. Al respecto, el profesor Rafael Franco Ruiz (2012) refiere que, en el contexto de la norma internacional, la contabilidad debe mostrar perspectivas, en la medida en que la contabilidad se convierte en información que no es histórica sino de pronósticos. De la misma manera, Sierra y Rico (2014) señalan:

Hace algunos años, los Activos se clasificaban como tales a partir del control o propiedad que la empresa ejerciera sobre ellos; por tanto, se consideraba que debían valorarse principalmente de acuerdo con su coste histórico. Con los cambios producidos en el contexto internacional,

especialmente en el mercado de instrumentos financieros derivados, los activos se definen en términos del conjunto de beneficios futuros que puedan producirle a la empresa (p.50).

En este sentido y de acuerdo a diferentes estudios señalados en Santos (1997:45-46), se puede corroborar una mayor relevancia en la información que tenga la capacidad de anticiparse al futuro, lo cual permite comprender el nuevo carácter de la información contable, que debe procurar por brindar los instrumentos necesarios para una adecuada definición de precios, pues a mayor información proporcionada, se brindan las mejores condiciones para evitar riesgos en la determinación de precios, así como en la capacidad de representar la situación financiera presente y futura.

En este sentido, tal y como lo señala Gómez (2016), la nueva capacidad predictiva de la información conlleva al desarrollo de modelos de decisión que posiblemente no son estrictamente racionales, pese a que el principio de eficiencia de mercado asume que el usuario individual adopta un comportamiento racional y se encuentra totalmente informado, de manera que puede seleccionar las diferentes opciones posibles, tratando de escoger la que mayor beneficios o utilidad conlleve, pues “los inversionistas no compran historia, ni situación; compran promesas, expectativas válidas y la información alienta esas expectativas, no pretende la imagen fiel de lo que es, expresa la esperanza del devenir, una desconexión de la realidad” (Gómez, 2016:16)⁴⁴.

En resumen, se puede decir que el costo histórico mide y rastrea los sucesos pasados, mientras que la contabilidad del pronóstico, intenta hacer predicciones futuras por medio de instrumentos como el valor razonable, el cual relaciona los precios que serían recibidos o pagados. Esto quiere decir, que si antes la contabilidad podía ejercer control –al existir una historia y registro dado–, con el valor razonable la contabilidad ya no puede ejercer la misma supervisión, al reconocer realidades y expectativas de fechas futuras.

⁴⁴ Al respecto Fumagalli (2010) infiere con base a “La hipótesis de racionalidad mimética” que, los inversores ya sean individuales, los Estados, o los grupos económicos, cada vez menos eligen entre las diferentes alternativas, pues son las redes interconectadas y sistemas integrados, que bajo la premisa del *common acceptance*, influyen las decisiones de inversión, movimientos de capitales, el destino de los recursos, el gasto público, etc. De modo que, los bancos, aseguradoras, calificadoras de riesgo, grupos de inversión, *traders*, y en sí grandes grupos oligárquicos y cerrados, son quienes conforman prácticamente una institucionalidad, que permite direccionar las elecciones de colectivos de inversionistas, quienes toman comportamientos imitativos, los cuales tienen profunda influencia en las expectativas del público, y bajo este escenario, varios de estos grupos de referencia operan sin control, dominando o influenciando la racionalidad de los inversores de forma gregaria y mimética, provocando así mercados menos competitivos y sobre todo menos transparentes (Fumagalli, 2010 :61).

4.2. Valor razonable e Información Financiera en economías de tipo patrimonial.

Con todo lo dicho, y con base a las ideas de Mauricio Gómez Villegas (2014), se puede decir que anteriormente la contabilidad trabajaba sobre fuentes reales que no se distorsionaban fácilmente, con el declive del patrón oro y la incursión del valor razonable, es probable llegar a la deformación de la representación de la realidad, y por ende, de la información financiera, pues la unidad de medida de la contabilidad no es fuerte; no es un soporte riguroso además de ser distorsionada por muchos factores del entorno, sobre todo en las economías emergentes. Sin embargo,

[...] la medición a costo histórico pierde relevancia, pues se necesita información que refleje la realidad del ente más allá de las transacciones realizadas en el pasado. Surge así otro criterio de medición denominado Valor Razonable que pretende reflejar el valor hoy de un activo o pasivo (González, Martínez y Requiterena, 2010: 48, citado en Sosa, 2014: 87–88).

Por su parte, Sosa Mora (2014) relaciona una serie de paralelismos que dan cuenta de las inclinaciones de los modelos en cuestión, de esta manera, el costo histórico da cuenta de importes realizados en transacción ocurridas, mientras que el valor razonable intenta dar una aproximación de los “precios que serían recibidos o pagados” (p.88).

Bajo esta circunstancia, en el primero se cuenta con documentos como medio de prueba que soportan la transacción económica llevada a cabo, mientras que el segundo se basa en estimaciones y criterios individuales de cifras futuras en transacciones mercantiles a una fecha específica. Así mismo, el costo histórico reconoce las transacciones y la realización de las mismas mientras se encuentren efectivamente materializadas, por su parte el valor razonable “[...] permite reconocer las variaciones del valor como beneficios o pérdidas, independientemente de que tengan lugar transacciones en el mercado” (Sosa, 2014:88–89), es decir, reconoce transacciones sin que necesariamente se medie un intercambio de bienes y/o servicios efectivo entre varios agentes, previendo lo que podría pasar en una eventual transacción que no es real. (Sosa, 2014:89).

De cualquier manera, es importante mencionar que el Valor Razonable puede resultar en una buena manera de representar la realidad económica de las empresas, pues no hay que desmeritar su aplicabilidad, pero quizá en contextos donde existan mercados organizados que den respuesta a los usuarios de la información propios de estos escenarios y que además se controle el uso de las practicas creativas en contabilidad y finanzas. En efecto, el profesor Richard Mattessich (2002) infiere

[...] el principio del costo puede, hablando legalmente, “ser más objetivo y puede evitar algún tipo de incertidumbre, pero al hacerlo viola uno de los componentes fundamentales de cualquier teoría del valor; el que el valor de un objeto o hecho se halla atado a circunstancias de tiempo (p.163).

En general, se puede decir que el valor razonable toma consideraciones de mercados no necesariamente uniformes, y bajo esta circunstancia, su puesta en marcha en países no desarrollados genera una disonancia, más aún, deben ponerlo en práctica pues se aduce que este tipo de información es la que genera mayor claridad y calidad de información para la toma de decisiones (Sosa, 2014:96). Así,

Stojilković manifiesta que la aplicación consistente del valor razonable produce información relevante para que los usuarios de la información financiera puedan tomar decisiones, por proporcionar tanto el pronóstico como la verificación de esta información, pero solo en el papel, en vista de que los mercados no son estables ni eficientes (Perea, 2015:767).

Así mismo, no debe perderse de vista que la regulación internacional implica la responsabilidad directa de las organizaciones sobre el manejo datos, cifras, supuestos y revelaciones en la información financiera (De la Hoz et al, 2011: 612), lo cual conlleva a repensar la realidad en la representación contable, pues de acuerdo a Norman B. Macintosh, Teri Shearer, Daniel B. Thornton y Michael Welker (2000) citados en (Perea, 2015: 770), la representación contable cada vez más se aleja de la realidad, ya que en los estados financieros prácticamente “se simula lo que no se tiene o se crea lo que le convenga a la gerencia del ente económico, apartándose del principio de representación fiel y moviéndose así la contabilidad en un mundo de hiperrealidad”.

En suma, el acercamiento de mediciones contables a valores de mercado, provoca que el valor razonable tome fuerza y sea tomado por los inversionistas para satisfacer sus necesidades de información en los mercados de capitales, y aunque el costo histórico no haya desaparecido, este ha sido subvalorado como forma de reconocimiento, pues evidentemente

Ante esa dinámica, el costo histórico, al ser un modelo estático y anclado en el tiempo, ha tendido a perder vigencia y relevancia, aunque sigue siendo apropiado para el reconocimiento inicial de los elementos de los estados financieros y aún coexista con el modelo del valor razonable (Sosa, 2014: 95).

4.3. Información contable y manipulación de cifras.

Lo dicho hasta aquí supone una clara apuesta hacia la uniformidad de la información que, entre otras cosas, infiere además una preocupación latente por la fiabilidad de los datos contables, pues

el hecho de que se haya pasado de una contabilidad como medio de control y de prueba, a una contabilidad del pronóstico y de juicios personales, conlleva a que muchas de las prácticas se asocien con la flexibilidad y permitan a ciertos sectores influir en la determinación de las normas, lo cual sugiere una preocupación por la capacidad de manipulación de cifras y resultados que, pueden concurrir hacia las conveniencias de la gerencia o de los inversores.

Bajo esta circunstancia, vale la pena recapitular el caso de Enron, World.Com y la Crisis Subprime, pues reflejan claramente la apuesta de la contabilidad hacia la información de mercado y los sistemas desregulados. En primer lugar, Enron pone de manifiesto la falta de control contable y de regulación frente a transacciones relacionadas con derivados de energía, así como la utilización de la “norma” para revelar ciertos manejos contables que ocultaba la realidad tanto de las transacciones como de la situación financiera y económica de la compañía, así “La adopción de la contabilización del “valor razonable” en los últimos decenios (por el FASB y la IASB) ha sido inoportuna y una de las principales razones de las falsedades en Enron y otros desastres financieros (Benton et al., 2003, citado en Mattesich, 2003:14).

Por su parte, World.Com justificó la manipulación de sus enormes pérdidas, en la interpretación propia que realizó sobre la norma, al respecto Nepomuceno (2014) hace referencia al carácter que toma el IASB frente a la regulación internacional enfocada en la relevancia de la información y el abandono de la fiabilidad, pues lo que se busca es mostrar información financiera que satisfaga al mercado. Del mismo modo, la *Wharton Business School* (2003) señala:

Leuz advierte que los inversores deben tener en cuenta que las cifras de contabilidad financiera están llenas de estimaciones y juicios. El público debe ser hasta cierto punto escéptico, y debe darse cuenta de que ciertos juicios pueden ser erróneos. Puede que los inversores hayan tenido demasiada fe en el significado de las cifras de resultados [...] Pero incluso cuando se siguen estrictamente las normas contables, siempre existirán ciertos juicios personales (Wharton Business School, 2003). (Artículo publicado en <http://www.knowledgeatwharton.com.es/article/que-fallo-en-worldcom/>).

Por último, vale la pena mencionar la crisis subprime como una de las más claras representaciones de la influencia de la regulación internacional en la modelación de la información financiera, pues con base a lo señalado por Cañibano y Herranz (2008) en la publicación de su artículo “Crisis, NIC y valor razonable” en la Revista española *Consejeros: El IASB ordena la valoración por costo amortizado de manera retroactiva a las entidades crediticias en plena crisis de 2008, con el fin de que todas estas entidades afectadas no reflejen más pérdidas en el ORI (Otro Resultado Integral) medidas a valor razonable o de mercado; el cual se encontraba a la baja.*

Justificados o no, estos cambios precipitados están encaminados a producir unos estados financieros distintos a los que se debían haber emitido con las normas vigentes en el momento de producirse los hechos. La credibilidad de la información financiera se ha visto perjudicada (Cañibano y Herranz, 2008:16).

Con base a ello, es pertinente pensar en el papel de la normativa internacional en las crisis, no por el hecho de generarlas por sí mismas, sino por el hecho de que propicia su afianzamiento gracias a la flexibilidad con se modifican, inclusive en contra de la verdadera realidad económica que tanto predicen reflejar, pues:

Muy posiblemente, las debilidades de las actuales normas contables internacionales han influido en las deficiencias de información que han precedido a la crisis. Pero es muy probable que esa influencia negativa, no se haya derivado del mayor uso del valor razonable que dichas normas han incorporado, sino de la propia complejidad de las opciones y alternativas de clasificación, calificación, etc. que las normas contemplan, dando lugar, de forma más o menos indirecta, a una pérdida de objetividad de la información emitida bajo sus preceptos, llegando incluso a propiciar un cierto grado de discrecionalidad para el emisor de los estados financieros, realmente inaceptable (Cañibano y Herranz, 2008:18).

4.4. Normativa Contable Internacional y las Micro – pequeñas empresas

Teniendo en cuenta el mencionado proceso de estandarización contable bajo las dinámicas en torno a la consolidación de un proyecto global, se puede observar conforme lo sostiene Nepomuceno (2003), el cambio de concepción de la empresa industrial madura en la era de la *New Economy*, pues bajo esta nueva coyuntura el capital empieza a asumir funciones diferentes en comparación a la industria de la era de la revolución industrial, pues los gerentes se enfocan en la consecución de beneficios financieros “servicios potenciales” y no a la inversión productiva y espera del retorno en los resultados. Esto quiere decir que, las empresas de hoy no son como las de la antigua revolución, dado a que su enfoque principal no se encuentra en la gestión de la utilidad bruta operacional (gestión de contabilidad de costos).

Ya no se trata del predominio de la parte superior del estado de resultados, sino de la parte inferior, la parte No operacional (como servicios, intereses, otras ganancias no realizadas), y básicamente lo que representa servicios potenciales. Sin embargo, Nepomuceno (2003:153) advierte” [...] esa no ha sido la preocupación central del gerente de una empresa con capital

cerrado, porque él aún mantiene sus actividades orientadas hacia la operacionalización del proceso fabril, cuyo principio consagrado aún es la relación costo–beneficio”.

Lo anterior refleja una importante disonancia entre empresas de capital abierto y empresas cerradas o no listadas, que da lugar a reconocer diferentes enfoques tanto en la inclinación del gerenciamiento así como la tendencia de los sistemas contables, en la medida en que las organizaciones se pueden orientar ya sea al mercado, o hacia a la regulación fiscal, lo cual depende del país, el contexto y por supuesto, el nivel de desarrollo económico. Esto quiere decir que, el reconocimiento de los hechos económicos puede darse a través del costo histórico (para quienes siguen la tradición fiscalista) o, por el contrario, el enfoque del valor razonable puede representar el principal método de valoración para quienes se encuentran en total correspondencia con los mercados capitalistas modernos. De cierto modo, en contextos menos sofisticados, la legalidad y la contabilidad como medio de prueba prevalece, a diferencia de las grandes compañías insertas en los mercados financieros para quienes sus dinámicas se deben adecuar en otra dirección.

Al respecto,

Ananias Charles Littleton (1955) afirma que el modelo al costo histórico “desde siempre ha gozado de mayor privilegio, por el hecho de que los datos básicos en contabilidad no son ni muestras, ni promedios, sino datos originales acordados por las partes que participan en una transacción” (p. 365). Además, este método de valoración no tiene en cuenta estimaciones y, por lo tanto, se convierte en un método de valoración que proporciona un alto nivel de objetividad, es más prudente y se aproxima mejor al valor real (Robert Sterling, 1967, en Josephine Maltby, 2000:52, Citado en Perea, 2015: 769).

4.4.1. Papel de las Micro empresas en el marco de la Regulación Contable Internacional y la economía global.

Bajo estas circunstancias, vale la pena examinar el papel de la pequeña unidad económica, desde la perspectiva de la micro empresa colombiana, que junto a las pymes contribuyen de manera relevante a la dinamización económica, además de representar la mayoría a nivel regional. Este tipo de entidades, de acuerdo a Nepomuceno (2014), generan el mayor porcentaje de empleos directos, y de acuerdo a datos de la OCDE “[...] son más del 95% de todas las empresas del mundo

y son responsables por entre 60 y 70% de los puestos de trabajo en la mayoría de países de la OCDE (Sriram Raju, 2000, Citado en Nepomuceno, 2014:27)⁴⁵.

En el ámbito regional, de acuerdo a información proferida por la investigación del Instituto Global McKinsey (referido en El Espectador, marzo de 2019) en Colombia las mipymes “[...] representan el 90% de las empresas del país, producen solo el 30% del PIB y emplean más del 65% de la fuerza laboral nacional”. Bajo este panorama, Nepomuceno (2014) hace referencia a diversos estudios en países emergentes y desarrollados (Reino Unido–Canadá) donde se evidencia que las PYME (Pequeñas y Medianas empresas) son las que en mayor medida impulsan el empleo, a la vez que contribuyen con tributos y un porcentaje importante del PIB en cada nación. Es decir que, en economías de pequeña escala, sin duda, las pymes y micro empresas son las que mueven la economía real, incluso a nivel mundial (con excepción de EEUU).

Vale la pena destacar, las divergencias y las características tanto internas como externas de estas entidades frente al posicionamiento que pueden llegar a tener las grandes compañías internacionales, pues, para empezar, más del 50% de las pymes no cuentan con acceso a préstamos financieros (para el caso colombiano el 62%, según Revista Semana, marzo 2019). El estudio revelado por McKinsey señala además que no presentan educación financiera, y las que se encuentran ligadas a procesos de exportación deben lidiar con las variables de tasa de cambio y la inestabilidad de los mercados internacionales (Nepomuceno, 2014).

Ahora bien, teniendo en cuenta que la mayoría produce para el mercado interno, debe tenerse en cuenta que “[...] para ese tipo de empresas las IFRS, de tipo global, son irrelevantes, pues son normas que tratan sobre informaciones financieras con “contaminación” de los mercados internacionales” (Nepomuceno, 2014: 31), además su objetivo se enmarca en el reconocimiento del beneficio verdadero y el control de los medios de producción, inclusive “Estas empresas comparten problemas como la ausencia de estructura formal, débil o nula financiación y bajas competencias técnicas (World Bank y Balberg Group, 2011)” (Gómez, 2016:15).

Bajo este panorama, Gómez (2016) infiere que la misma estructura económica hace que sea diferente el papel y manejo de las micro y pymes frente a grandes corporaciones multinacionales insertas en los mercados financieros, puesto que, características como nivel de movilidad, tasas de

⁴⁵ “Según el informe del World Bank y Dalberg Group (2011), en los países de bajos ingresos, el 78% del empleo es generado por las MIPYMES, mientras que en los países de ingresos medio–altos estas mismas empresas generan el 59% del empleo (Gómez, 2016:17).

cambio, tasas de interés para financiación⁴⁶, proceso técnicos de operación, logística, carga impositiva, etc., generan costos de transacción adicionales que posiblemente para las grandes no representen gran amenaza, pues su movilidad en ámbitos financieros y lógicas tanto de producción como de distribución, quizá son menos complejas gracias a las presiones políticas de por medio y en sí a su capacidad de inversión y expansión, frente a la nula capacidad técnica y financiera de las micro unidades económicas.

Bajo esta perspectiva, hay disimilitudes importantes a considerar y que de alguna manera generan un impacto en el proceso de homogeneización, y en ese mismo sentido, tanto grandes, pequeñas o micro organizaciones van a necesitar información que se ajuste a sus requerimientos, lo que implica la aplicación de sistemas contables diferentes, al respecto “Eso ha hecho que las normas contables se transformen en verdaderas torres de Babel, con sus particularidades y excepciones, contrario a lo que imaginaban o pretendían los organismos profesionales contables. La diversidad de estructuras empresariales no permite y jamás permitirá la unificación del lenguaje contable en un sólo concepto” (Sunder, 2013, citado en Gómez, 2016:33), de manera que realmente las pymes no constituyen un conjunto uniforme que pueda ser caracterizado bajo una misma perspectiva contable a nivel global.

4.4.2. Tendencia hacia la fiscalidad desde la empresa local.

Con base a lo anteriormente expuesto, Sierra y Rico (2014) indican que en Colombia se tiene una concepción de la contabilidad como un instrumento más que de información, de cumplimiento de requerimientos de tipo fiscal y de reconocimiento de la ganancia para los propietarios. En efecto, la norma contable adoptada, desde el mismo 2649 de 1993, carece de un constructo metodológico fuerte al tratarse de “una regla extraída de la práctica, avalada por su habitualidad y respaldada por un organismo armonizador, que la hace de obligatorio cumplimiento en atención a su amplio grado de difusión” (Tua, 1982: 77 y ss.).

⁴⁶ “[...] en las MIPYMES a inicios de mayo de 2016, la tasa de interés fijada por el Banco Central de Brasil llegó al 14,25%; en la misma fecha, la tasa de interés del Banco Central de la Federación Rusa, era del 11%; la reserva federal de los Estados Unidos tenía una tasa de interés, en el mismo momento, de 0,50% (Investing.com, s.f.)” (Gómez, 2016: 16). Lo cual revela un dato muy importante en el proceso de inversión y/u operación de las micro empresas, pues necesitan de líneas de financiación provenientes de las micro finanzas, las cuales permiten algún tipo de acceso, pero a una de las tasas más onerosas del mercado, por su parte en el sistema bancario tradicional es mucho más restringido el acceso a crédito para pequeñas organizaciones, dejando claro que no es lo mismo endeudarse en una gran empresa en comparación con una micro.

De manera que tanto para esta norma, como para la promulgación de la Ley 1314 de 2009, se introduce una concepción adoptada de normativa foránea (USGAAP), conducida como referente de las mejores prácticas y ahora más que nunca –por medio del FASB– como la norma que representa “alta calidad” y por tanto la única “avalada” por el comercio internacional, adquiriendo un carácter cada vez más impositivo. Así, la cuestión tanto de los principios como de los marcos normativos en ambas legislaciones estriba en la falta de descripción y/o estudio del entorno económico sobre el que recae todo el entramado normativo.

Al respecto, vale la pena mencionar que actualmente los marcos técnicos normativos contables en Colombia, refieren efectos fiscales a partir de la promulgación de la Ley 1819 de 2016; la cual derogó la norma que relacionaba la no afectación de los marcos contables sobre las bases fiscales, vislumbrando la tendencia fiscalista en la tradición contable colombiana, donde se presenta la contabilidad como instrumento de “legitimación de la gestión en la empresa frente a los propietarios de la misma” (Sierra y Rico, 2014:49). Bajo esta circunstancia, los autores observan que:

En efecto, las tradiciones y pensamientos que dan su identidad contable a estos países presenta resistencia; en el mismo sentido, las diversas naturalezas de las condiciones contextuales de cada uno de los países, en tanto su grado de desarrollo económico y social, su estado de industrialización, sus niveles y estructuras educativas entre otros factores, son una de las mayores dificultades a la hora de una homogenización en los niveles que reclama la globalización (Sierra y Rico, 2014:95).

A su vez, la velocidad con que marchan los procesos y las empresas colombianas no va a la par con la que manejan las regiones que cuentan con un importante desarrollo tecnológico y organizacional y que de alguna manera son las que redefinen los cambios y los parámetros a nivel mundial, razón por la cual la normativa contable tradicional posiblemente no opere de manera óptima frente a preceptos internacionales. Con base a esto, Londoño et al. (2015) refieren:

¿Cuáles serían entonces los beneficios reales para las pymes de todo este proceso? Pues básicamente las pymes no adquieren financiación de la bolsa (según Gómez), primero de patrimonio familiar y/o personal (ahorros) y luego banca comercial. De modo que tampoco fueron creadas para venderse y especular para el futuro, si no para permanecer y brindar una sustentabilidad para sus propietarios y sus necesidades, por tanto: “es un sueño del capitalismo financiero pensar que una Pyme rápidamente se convertirá en una multinacional, pues cada año desaparecen millones de pymes, por lo cual resulta ideológico pensar que las NIIF les servirán a las pymes para poder llegar a compararse con otras empresas del mundo (p.20).

4.4.3. Caracterización de las pymes y pequeñas unidades económicas.

Todo lo anterior, genera una preocupación en la contabilidad por la generación de regulación que sea congruente al contexto en el cual se desenvuelven los diferentes entes económicos, debido a que el desarrollo de las pymes en el mundo no es el mismo y bajo esta consideración Gómez (2016) refiere en Latinoamérica un grado de desarrollo tecnológico bajo y un enfoque a la manufactura y el ensamble, mientras que en pymes asiáticas por ejemplo, se encuentra un grado mayor de desarrollo tecnológico y de producción. De esta manera y conforme a las ideas del profesor, se pueden definir algunos aspectos de la regulación contable internacional en el contexto de las micro y pequeñas empresas de acuerdo a las siguientes determinaciones:

1. La imposición de regulación contable que privilegia los intereses de inversores y accionistas, hace que las pymes se sientan forzadas a preparar y mostrar información acorde a los requerimientos de este tipo de usuarios, perdiendo de vista que por sí mismas tienen sus propios usuarios de información, como bancos, acreedores y Estado. Esto conlleva a que la información exigible a las pequeñas organizaciones deba ser diferente a la que se solicita a los grandes conglomerados económicos (Gómez, 2016), y aunque actualmente esto puede verse reflejado en la determinación de estándares especiales para pymes y para el grupo tres (3) de microempresas, lo que estos entes necesitan es información para el mantenimiento del capital o patrimonio—que les ayude a perdurar en el tiempo no para ser vendidas, fusionadas o liquidadas en los mercados financieros—.
2. El hecho de que se exijan ciertos parámetros tanto de implementación como de manejos especiales a la hora de producir y preparar información financiera, implica costos que en algunas situaciones pueden ser mayores que los beneficios que se pueden llegar a obtener, pues con el propósito de satisfacer el cumplimiento de la norma, se pueden incurrir en costos económicos y de información sin beneficios reales (Gómez, 2016:18).
3. De acuerdo a la actual normativa internacional, se da una caracterización específica a las pymes y micro empresas, bajo unos parámetros quizá “menos complejos”. Sin embargo, el enfoque dado desde el mismo marco conceptual y normativo, sigue estando situado por los mercados financieros, haciendo que de alguna manera esto influya en los procesos internos

de las organizaciones sin ningún aparente beneficio adicional o utilidad de la información⁴⁷.

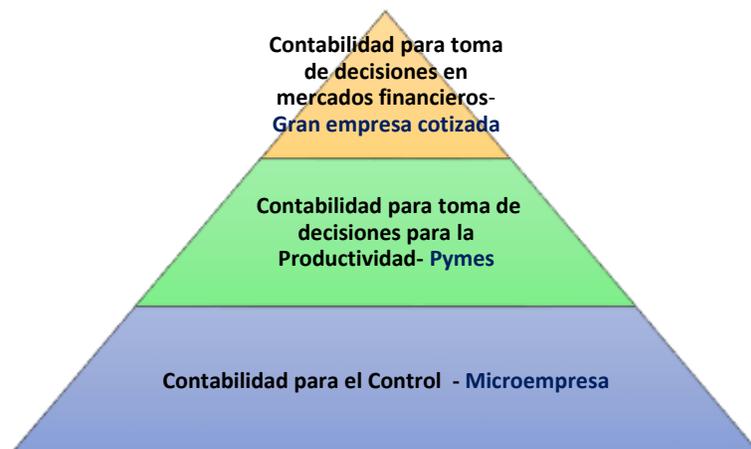
Lo anterior, genera entonces una preocupación latente en la contabilidad de las micro y pequeñas empresas, pues implementar una normativa que no se acople a los requerimientos y usuarios de la información específicos en este tipo de empresas, generaría de acuerdo a Gómez (2016) que la regulación contable internacional se convierta en un simple requerimiento sin un aporte o beneficio adicional para este tipo de compañías, en este sentido la contabilidad seguiría enmarcándose en un ámbito netamente legalista, cumplidor de deberes formales y con costos de transacción adicionales para la Mipymes.

[...] conviene, por tanto, pensar en tratamientos contables para las Mipymes que reconozcan la realidad contextual en que actúan e impulsan la productividad organizacional, antes que el mero rendimiento financiero de corto plazo. Un único juego de normas globales, no es la solución para el caso de estas empresas. Menos cuando ese marco regulativo se dirige a otras prioridades, particularmente promoviendo la financierización (Gómez, 2017:24).

Todo lo dicho hasta aquí, supone un proceso de evolución de la disciplina contable, que surge a medida que la empresa y las organizaciones se vuelven más complejas. De esta manera, las micro organizaciones se gestan bajo un proceso en orden de salvaguardar los bienes de los propietarios y el beneficio verdadero, englobándose dentro de los que se conoce como contabilidad de control. Cuando crece, se encuentra frente a nuevos requerimientos y procesos, donde la contabilidad empieza a servir para la toma de decisiones productivas, de financiación, inversión y consecución de beneficios económicos, para luego ascender a la gran empresa inserta en los mercados financieros y tecnológicos, para la cual la contabilidad debe posibilitar la toma de decisiones del accionista o inversor, constituyendo el nivel más alto de la empresa contemporánea. Bajo estas consideraciones y de acuerdo a los planteamientos de Gómez (2016), se podría clasificar la evolución de las organizaciones, así como de la contabilidad con base al siguiente gráfico:

⁴⁷ La Unión Europea, en su Directiva 2013/34/UE (Parlamento Europeo, 2013) estableció que, para las pymes europeas, la Norma Internacional podría resultar costosa, generado una sobrecarga de procesos para los objetivos y recursos de estas empresas. Por lo tanto, la NIIF de pymes no es obligatoria en la Unión Europea, como tampoco en algunos países de la región latinoamericana, como México o Argentina.

Gráfico 1. Clasificación y/o enfoque piramidal de las organizaciones y la contabilidad.



Fuente: Elaboración propia con base a planteamientos de Mauricio Gómez Villegas (2016:25)

Con base al anterior gráfico, se puede decir que cuando las empresas se encuentran en mercados más complejos, la contabilidad tiene la obligación de servir y adecuarse a los objetivos que exige el contexto organizacional, de manera que es importante que en el nivel más básico (contabilidad del control), el enfoque contable privilegie ese contexto sin perder de vista el entorno global y financiero, para que pueda ser útil y pertinente a los requerimientos de usuarios de información específicos. Por otro lado, se vislumbra la complejidad para poder estandarizar todos los procesos implícitos en cada nivel y/o contexto empresarial, donde los objetivos, como las capacidades operativas, técnicas, financieras y de conocimiento difieren, pues cada organización se encuentra además inserta en un contexto económico y político propio, que hace aún más complejo el proceso que se quiere llevar a cabo con las Normas internacionales de información financiera, de modo que “Estos retos ponen en evidencia la complejidad y las paradojas que enfrenta la contabilidad como práctica social e institucional. Esta complejidad y diversidad nos muestra la inconveniencia de un único juego de normas globales ante los múltiples problemas de una realidad económica y organizacional diversa. (Gómez, 2016:25).

CONCLUSIONES GENERALES

En suma, se puede considerar que gracias a los cambios sufridos por la globalización, la liberalización de los mercados y el impacto de las tecnologías, emerge un nuevo paradigma en el ámbito empresarial que implica, por un lado, una nueva tendencia del gobierno de empresa al considerar la primacía del rendimiento financiero sobre la producción real (Gómez, 2016), y por otro, la búsqueda de la uniformidad de todo tipo de procesos tanto económicos, financieros y sociales, que ayuden a bridar las condiciones más óptimas para la libre movilidad de capitales a nivel trasnacional. Esto por su puesto, está respaldado por un conjunto de reformas y convenios que trascienden el ámbito privado para instalarse en lo público, configurando de esta manera, la pérdida de autonomía de los Estados nacionales en su capacidad para regular, pues, aunque su institucionalidad no desaparece, sus funciones tienden a brindar todas las capacidades y permiten que ciertos actores económicos globales influyan en la consecución de regulación en todas las regiones insertas en los mercados globales.

En este orden de ideas, se crea el medio ambiente propicio para que la regulación contable internacional se expanda a través de procesos de “regulación de la desregulación”, enfocando un nuevo paradigma contable alrededor del usuario de información, especialmente para la toma de decisiones del usuario bursátil, y cuya orientación se hace global gracias al imperio de las grandes compañías y el mercado financiero que se imponen como parte de una agenda globalizadora, más que por la necesidad de un avance disciplinar.

Bajo la anterior perspectiva, debe advertirse que la asunción del paradigma orientado al usuario junto al imperio de los mercados bursátiles surge desde el momento en el cual los modos de producción se transforman y pierden la corporeidad con que se caracterizaba la producción *fordista*, y aunque los bienes y servicios tradicionales no desaparecen, consolidan la asunción de una nueva economía sustentada en lo inmaterial y en el negocio de la deuda, situación que devela en ámbitos disciplinarios una profunda recomposición de la contabilidad frente a la disyuntiva control versus toma de decisiones para el futuro, pues el control se fundamenta en las transacciones económicas pasadas, realizadas y probablemente bajo un tipo de representación material, por su parte la toma de decisiones encuentra su orientación hacia el futuro, los nuevos modelos y métodos de valoración contable ahora deben enfocarse en la incorporación de la incertidumbre de manera tal que se puedan predecir situaciones económicas futuras. Se busca que la información financiera pueda responder a las necesidades de los usuarios de información insertos en una economía

financiarizada y expectante, gracias a la incorporación de variables que puedan ayudar a prevenir y/o advertir situaciones potenciales para la toma de decisiones en el presente. Dicho lo anterior, es importante mencionar que posiblemente los datos y procesos contables que provienen de hechos realizados, quizá no son los mejores para tomar decisiones en contextos de híper producción (nueva economía y alta tecnología), pues en estas realidades, la contabilidad debe permitir consignar una idea presente de los hechos para poder tomar decisiones mirando hacia adelante. Sin embargo, el control, característico de las economías “primarias” (de productividad real y comercio tradicional) mantiene su potencial bajo cierto tipo de organizaciones en las cuales el control de los recursos es determinante para la consecución de la riqueza y el mantenimiento del patrimonio. De esta manera, la disyuntiva control versus toma de decisiones se hace evidente dependiendo el tipo y nivel de la organización (usuario de la información) que lo requiera, aunque esto no quiere decir que no se puedan observar las dos tendencias, pues las organizaciones podrían mantener el control de los recursos y al mismo tiempo reconocer información para el futuro.

Así entonces, se puede decir que no existe un mejor modelo contable que otro, ni tampoco una regulación más adecuada que otra, prácticamente todo obedece al contexto, las necesidades y los usos finales que se den a la contabilidad en cada organización, en efecto, la escogencia de ciertos parámetros, reconocimientos y políticas van a obedecer al modelo sobre el cual el preparador de la información se adhiera (Sosa, 2014). De modo que, no puede aducirse que la contabilidad debe quedarse relegada en el pasado, pues los procesos deben desarrollarse y evolucionar a la par con los avances y la globalización actual. Sin embargo, no se deben perder de vista algunos procesos que, frente a toda la dinámica global, resisten desde la localidad. Esto es, la especificidad de los contextos, por ello debe tenerse en cuenta las bases de entendimiento de las diferencias y su porqué (Tua, 1995).

BIBLIOGRAFÍA

- Archel, P. y Gómez, M. (2014). Crisis de la valoración contable en el capitalismo cognitivo. *Revista Innovar*, 24(52), 103–116. Disponible en: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/42526/44079>.
- Bauman, Z. (2003). *Modernidad Líquida*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Bancoldex (2019). *Clasificación de empresas en Colombia*. Bogotá. Disponible en: <https://www.bancoldex.com/sobre-bancoldex/quienes-somos/clasificacion-de-empresas-en-colombia-2344>.
- Berardi, F. (2003). *La Fábrica de la Infelicidad. Nuevas formas de trabajo y de Movimiento Global* Cap. 3. New economy & semiokapital, Madrid: Traficantes de Sueños.
- Blondeau, O., Dyer, N. Whiteford., Vercellone, C., Kyrou, A., Corsani, A., Rullani, E., Moulier, Y. Boutang. y Lazzarato, M. (2004). *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación Colectiva*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Boticelli, S. (2017). *La impronta neoliberal en el New Public Management: Gobernar a través del mercado*. Argentina: Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas (Caicyt-Conicet) N° 29, invierno 2017. Disponible en www.unse.edu.ar/trabajosociedad.
- Cañibano, L. y Herranz, F. (2016). De la prudencia en las normas contables. El IASB se ve forzado a reintroducir el concepto de prudencia. Madrid. *Revista Consejeros: la revista del buen gobierno y la responsabilizas corporativa*, 112.
- Castells, M. (1999). *La sociedad Red*. Capítulo1: La revolución de la tecnología de la información, Madrid: Alianza editorial.
- Cea, J. (2013). La utopía contable al desnudo: ni información de alta calidad, ni intrínsecamente comparable, ni suficiente ni adecuada para la toma de decisiones de inversión financiera. *Revista Visión Contable*, 11. Enero– diciembre, 2013.
- Chowla, P., Sennholz, B. y Griffiths, J. (2009). Dólares, devaluaciones y depresión. De cómo el sistema monetario internacional crea las crisis. Voces críticas sobre el Banco Mundial y el FMI. *Revista en línea Bretton Woods Project*. Disponible en: <http://www.brettonwoodsproject.org/es/2009/10/art-565530/>

- Deleuze, G. (1991). Posdata sobre las sociedades de control, en Christian Ferrer (Comp.) *El lenguaje literario*, Tº 2. Escuela de Filosofía Universidad ARCIS. Montevideo: Nordan. Disponible en: www.philosophia.cl.
- El 62% de las pymes colombianas no tiene acceso a financiamiento. (16 de marzo de 2018). *El Espectador*. Disponible en: <https://www.elespectador.com/economia/el-62-de-las-pymes-colombianas-no-tiene-acceso-financiamiento-articulo-744870>.
- Ficco, C. (2011). *Evolución histórica de los enfoques en contabilidad financiera*. Mérida, Venezuela: Actualidad Contable FACES, Año 14, N° 23, Julio - diciembre.
- Franco, R. (2012). Teoría del régimen internacional en contabilidad. Manizales, Colombia. *Revista Lúmina*, 13, enero –diciembre, 8 – 29.
- _____. (2010). De la crisis del paradigma de utilidad la emergencia de un enfoque integral. Barranquilla, Colombia. *Dictamen Libre*, 6, 20 – 45. enero - junio.
- Fumagalli, A., Lucarelli, S., Marazzi, C., Negri, A. y Vercellone, C. (2009). *La Gran Crisis de la Economía Global*. 1a ed. Madrid: Traficantes de Sueños.
- _____. (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de acumulación*. 1a ed. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Girón, A. (2016). A 40 años de devaluaciones, crisis recurrentes y desregulaciones. *Revista Problemas del Desarrollo*, 187(47). UNAM. Disponible en: <http://probdes.iiec.unam.mx>.
- _____. (2015). Mercados financieros y financiamiento al desarrollo: Un debate estratégico en el campo de la teoría heterodoxa. *Revista Problemas del Desarrollo*, 183(46). UNAM. Disponible en: <http://probdes.iiec.unam.mx>.
- Gómez Villegas, M. (2005). *Una evaluación del enfoque de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) desde la teoría de la contabilidad y el control*. Universidad Nacional. Disponible en: <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/25192>
- _____. (2016). NIIF y MIPYMES: Retos de la contabilidad para el contexto y la productividad. *Cuadernos de Administración*, 29(53). Universidad Nacional de Colombia. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cao29-53.nmrc>.

- _____. (2017). *Financiarización y Contabilidad.*, Conferencia en Universidad del Cauca, Maestría en Contabilidad y Finanzas. Popayán: Colombia.
- Ivanovich, J., Peña, A. y Torres, I. (2012). *Un análisis crítico a las NIIF-IFRS y a los procesos de adopción e implementación en América Latina y el Caribe.* Macroproyecto de investigación. Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración – ALAFEC. Disponible en: www.alafec.unam.mx/docs/macroproyectos/analisis_macro.pdf.
- Krugman, P. (1999). *De vuelta a la economía de la Gran Depresión.* Primera edición en castellano para América Latina, Santa Fé de Bogotá Colombia: Grupo Editorial Norma S.A.
- Laínez, J. y Jarne, J. (1999). El entorno como variable discriminante en la diferenciación internacional de sistemas contables. *Revista de Contabilidad.* 12(3), 73-102.
- Lazzarato, M. (2015). *Gobernar a través de la deuda. Tecnologías de poder del capitalismo neoliberal.* Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- _____. (2013). *La Fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal.* Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- Londoño, D., Muñoz, D. y Pérez, D. (2015). *Elementos geopolíticos e ideológicos en el proceso de implementación de la NIIF.* Artículo de investigación Universidad de Antioquia. Entrevista realizada al profesor Mauricio Gómez Villegas. (D.M. Sánchez, entrevistador).
- Mattessich, R. (2003). *Lecciones de Enron y Arthur Andersen Co., Vancouver BC.* Canadá V6 T1 Z2: Universidad de British Columbia.
- Marazzi, C. (2014). *Capital y lenguaje. Hacia el gobierno de las finanzas.* 1a ed. Buenos Aires: Editorial Tinta Limón.
- Mejía, J. (2003). *Estándares internacionales de contabilidad: algunas anotaciones importantes del informe ROSC sobre la contabilidad y la auditoría en Colombia.* Disponible en: web.usbmed.edu.co/usbmed/mercatura/nro7/docs/estandares.doc
- Mejía, J. (2017). *Seminario efectos fiscales de la aplicación de NIIF [Vídeo].* Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=Vl4vTIpZ76s&t=4021s>

- Monterrey, J. (1998), Un recorrido por la contabilidad positiva. *Revista española de financiación y contabilidad*. XXVII(95), 427-467. Departamento de economía financiera y contabilidad Universidad de Extremadura.
- Negri, A. y Hardt, M. (2000). *Imperio*. Cambridge Massachussets: edición de Harvard University Press, versión disponible en: <http://www.chilevive.cl>.
- Nepomuceno, V. (2003). Mantenimiento del patrimonio: los equívocos de la investigación empírica en los Estados Unidos, Brasil: *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 14, abril-junio, 147-176.
- _____. (2015). ¿IFRS para quién? *Revista Visión Contable*, 12. Brasil. Enero-diciembre de 2014, 15-37.
- Perea, S.P. (2015). Perspectiva crítica del valor razonable en el marco de la crisis financiera. Bogotá – Colombia. *Cuadernos de Contabilidad*, 16(42), 761-779.
- Quijano, O. (2017). (Neo) liberalismo, producción y criminalización de la pobreza. *Revista En-Contexto* 5(6). Medellín-Colombia.
- Rifkin, J. (2000). *La era del acceso*. La revolución de la nueva economía, Barcelona: Paidós.
- Rifkin, J. (2001). *Los bienes culturales en la era del acceso*. Conferencia dictada en el Forum SGAE de economía, cultura, tecnología y derecho, el 22 de octubre de 2001. Disponible en: http://www.acam.es/pubdocs/documentos_2_LANG1.pdf.
- Rifkin, J. (2014). *La sociedad de coste marginal cero*. 1a ed. Barcelona, España: Paidós.
- Rodriguez, E. y López Hernández, I. (2010). *Fin de ciclo. Financiarización, territorio y sociedad de propietarios en la onda larga del capitalismo hispano*. 1a ed. Madrid: Traficantes de sueños.
- Rodríguez, M. (2018). *Actualización Tributaria 2018 World Office*. [Vídeo]. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=SriamtxBQb0&t=291s>
- Salazar, L. (2007). Bauman: Algunos debates en torno a la modernidad. *Colegio Mexiquense, A.C.* Disponible en: http://reko.utem.cl/assets/asigid_7389/contenidos_arc/60007_L-03-Bauman-DebatesentornoalaModernidad.pdf

- Sainz Pezonaga, A. (2005). Reseña Imperio de Michael Hard & Antonio Negri. *Revista Youkali*. Disponible en: <http://www.youkali.net/5c4-YOUKALI-Galceran-Huguet.pdf>.
- Santos, G., Durán, M., Urrea, L. y Urquijo, W. (1997). Acerca de los paradigmas contables. *Revista Innovar*, 9, 141-150. Disponible en <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/19311>.
- Scarabino, J. (2008). Estructura formal de los estados contables: Nuevos paradigmas de la ciencia contable. Primera parte. *Invenio*, 11(21), noviembre, 129-141. Universidad del Centro Educativo Latinoamericano Rosario, Argentina. Disponible en: www.redalyc.org/pdf/877/87702109.pdf.
- Sierra, E. y Rico, C. O. (2004). Reflexiones sobre el marco conceptual de la contabilidad financiera: el caso de Colombia. *Innovar. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 23. Universidad Nacional de Colombia.
- Sierra, E. (2002). El nuevo periodo de la normalización Internacional Contable y sus implicaciones en Colombia. *Innovar. Revista de ciencias administrativas y sociales*, 19. Universidad Nacional de Colombia.
- Sosa Mora, E. (2014). El auge del modelo del valor razonable en las normas internacionales de información financiera. *Pensamiento Actual Universidad de Costa Rica*, 14(22). ISSN electrónico: 2215-3586. Disponible en: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/pensamiento-actual/article/view/17781>.
- Sassen, S. (2010). *Territorio, Autoridad y Derechos. De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*. Capítulo 4. El punto de inflexión: Hacia una nueva lógica organizadora, Argentina: Katz Editores.
- _____. (2011). Uniandes – Ciudad Global [Video]. Disponible en: https://www.youtube.com/watch?v=7Rz_bDzqC5g.
- _____. (2017). Nuevas Geografías del poder- Congreso Futuro [Video]. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=c9H7SqLvDMg>.
- Tua Pereda, J. (1991). *La investigación empírica en contabilidad la hipótesis de eficiencia del mercado*. Madrid: Instituto de contabilidad y de auditoría de cuentas.

- _____. (1995). *Lecturas de teoría e investigación contable*. Centro Interamericano Jurídico–Financiero CIJUF. Medellín: Ediciones gráficas Ltda.
- Veblen, T. (1965). *Teoría de la empresa de negocios*. Argentina: Editorial Universidad de Buenos Aires – Viamonte 640.
- Wharton Business School. (2003). *Qué falló en World.Com*. Universidad de Pennsylvania. Disponible en: <http://www.knowledgeatwharton.com.es/article/que-fallo-en-worldcom/>