

La supra-regulación contable y la financiarización económica

The supra-accounting regulation and the economic financialization

Recibido: 19-01-2018 • Aprobado: 25-06-2018 • Página inicial: 51 - Página final: 105

Hárold Álvarez Álvarez*
Jhon Henry Cortés Jimenez**

Invitados de honor

Resumen: un arrollador proceso regulatorio transnacional dispuesto por la Nueva Arquitectura Financiera Internacional (NAFI) ha intervenido en el mundo afectando los procesos informativos y de control contable, tanto en el sector privado como en el público, desde finales del Siglo XX. Específicamente el modelo contable emitido por el IASB, privilegia la información para satisfacer las necesidades informativas del denominado capital financiarizado, que participa de forma creciente del valor agregado de los PIB nacionales. Esta dinámica de acumulación de riqueza del capital financiarizado es causante de la inequidad económica que es creciente en los entornos nacionales. La contabilidad como disciplina y como práctica regulada debe recuperar su rol de disciplina social y reorientar su actividad en pro de satisfacer las necesidades informativas de amplios sectores representativos de la sociedad.

Palabras clave: NAFI, NIIF, financiarización, régimen de acumulación, supra-regulación, valor razonable.

Abstract: A sweeping transnational regulatory process arranged by the New International Financial Architecture has intervened in the world, affecting the information and accounting control processes, both in the private and public sectors, since the end of the 20th century. Specifically, the accounting model issued by the IASB privileges the information to satisfy the information needs of the so-called financialized capital, which increasingly participates in the added value of national GDP. This dynamics of accumulation of wealth of financialized capital is responsible for the economic inequality that is growing in national environments. Accounting as a discipline and as a regulated practice must recover its role as a social discipline and redirect its activity in order to satisfy the information needs of broad representative sectors of society.

Keywords: NAFI, IFRS, financialization, accumulation regime, supra-regulation, fair value.

JEL: G19 - M41

* Contador Público de la Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. Magister en Finanzas de la Universidad Central, Estudios doctorales en Economía Empresarial de la Universidad Autónoma de Madrid - España. Profesor universitario e investigador. haroldalvarez@gmail.com

Enlace ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-1898-7635>

** Contador Público de la Universidad de Manizales. Magister en Economía de la Universidad EAFIT. Profesor e investigador de la Universidad Autónoma Latinoamericana de Medellín - Colombia. jhonhenrycortes@gmail.com

Enlace ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4129-907>

Supra-régulation comptable et financiarisation économique

Résumé: un vaste processus de régulation transnational organisé par la New International Financial Architecture est intervenu dans le monde, affectant les processus de contrôle de l'information et de la comptabilité, tant dans le secteur privé que public, depuis la fin du 20ème siècle. Plus précisément, le modèle comptable publié par l'IASB privilégie l'information pour satisfaire les besoins d'information du capital dit financiarisé, qui participe de plus en plus à la valeur ajoutée du PIB national. Cette dynamique d'accumulation de la richesse du capital financiarisé est responsable de l'inégalité économique qui croît dans les environnements nationaux. La comptabilité en tant que discipline et en tant que pratique réglementée doit retrouver son rôle de discipline sociale et réorienter son activité afin de satisfaire les besoins d'information de larges secteurs représentatifs de la société.

Mots-clés: NAFI, IFRS, financiarisation, régime de capitalisation, supraréglementation, juste valeur.

Contabilização supra-regulação e financeirização econômica

Resumo: um vasto processo regulatório transnacional organizado pela New International Financial Architecture interveio no mundo, afetando os processos de informação e controle contábil, tanto no setor privado quanto no público, desde o final do século XX. Especificamente, o modelo contábil emitido pelo IASB privilegia as informações para satisfazer as necessidades de informação do chamado capital financeiro, que cada vez mais participa do valor agregado do PIB nacional. Essa dinâmica de acumulação de riqueza do capital financeiro é responsável pela desigualdade econômica que está crescendo nos ambientes nacionais. A contabilidade como disciplina e como prática regulada deve recuperar seu papel como disciplina social e redirecionar sua atividade para satisfazer as necessidades de informação de amplos setores representativos da sociedade.

Palavras-chave: NAFI, IFRS, financeirização, regime de acumulação, suprarregulação, valor justo

Introducción

Hace ya más de una década, una ola de influencias y presiones sacude los escenarios contables nacionales en todo el mundo, dinámica originada en los despachos de los organismos más poderosos de las finanzas: Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización Internacional de Bolsas de Valores (IOSCO), foros de los países poderosos (G8, G20), organismos de países (ONU, UE), etc. Tal movimiento arrollador impone a su paso la adopción de un modelo contable y de control organizacional, que responde a los objetivos de dominio financiero de tales organismos y países. Esta propuesta contable es conocida como el modelo de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitido por el IASB (Consejo de Estándares de Contabilidad Internacional, por sus siglas en inglés).

Colombia no es la excepción y a través del Congreso de la República se aprobó la Ley 1314 de 2009, que procura la adopción de tal normativa contable, cuyo contenido reglamentario está transformando los procesos informativos contables y de control, necesarios para la gestión adecuada de las empresas y de la economía del país.

En este contexto presentaremos algunas ideas relacionadas con la pertinencia, la confianza y la responsabilidad social generadas por la información contable, dependiendo de la orientación de los modelos regulatorios que la producen y, en este caso, argumentaremos una posición crítica a la decisión de adopción del modelo internacional de información financiera agenciado por el IASB.

Fundamentalmente, el objetivo de este artículo es el de sustentar la hipótesis plausible de que el proceso supra-regulatorio contable que nos cobija a los países dependientes o subdesarrollados (algunos los denominan “en desarrollo”), se dirige a soportar un proceso nuevo o un nuevo régimen de acumulación dominado por lo financiero y denominado “financiarizado” por algunos autores, en el que buena parte del valor agregado producido por la economía real de los países afectados se desvía mediante el control institucional, al sector financiero nacional o transnacional.¹

1 En apoyo de esta perspectiva de desarrollo y dominio económico pueden abordarse los trabajos de autores que pertenecen a la Escuela de la Regulación Francesa: Francois Chesnais, Frederic Lordon, André Orléan, Michel Aglietta, Dominique Duménil, Bibiana Medialdea, Nacho Álvarez, entre otros.

Breve visión de la confianza y la responsabilidad social

La confianza

Según Luhmann (2005), entraña el logro de niveles de entendimiento y comprensión entre sujetos, que se construyen desde sólidos procesos argumentativos y se tejen desde claras posiciones emotivas y racionales.

Habermas (1987) en la *Teoría de la acción comunicativa*, establece que las condiciones de validez de las expresiones simbólicas remiten a un saber de fondo, compartido intersubjetivamente por la comunidad de comunicación. Para este trasfondo todo disenso representa un peculiar desafío, en el que se pone en cuestión no la intersubjetividad del mundo sino la adecuación de los métodos con los que hacemos experiencia del mundo e informamos sobre él.

En el entorno contable la confianza es un valor social que soporta la creencia de que lo informado en los mensajes, fruto del proceso contable, se corresponde con la realidad de los hechos, base de la comunicación; cualidad que permite operar e interactuar, en ámbitos decisionales complejos, a los diferentes usuarios del mensaje contable.

La contabilidad y la responsabilidad social

Concebimos la contabilidad como disciplina eco-socio-económica prescriptiva, cuyo objeto es determinar la conservación, producción y mantenimiento del patrimonio, adscrito a un ente organizacional, y privilegiar su uso en beneficio de los legítimos factores sociales vinculados.

Como tal disciplina de la contabilidad debe orientarse a alcanzar cotas de información-comunicación que promuevan el desarrollo social de los entornos en los que actúa, mediante la construcción de mensajes que permitan a los diversos usuarios obtener niveles de información y conocimiento satisfactorios a sus diversos intereses; información que ante todo les generen confianza en que lo informado se corresponde con la realidad que le interesa conocer. Así, la disciplina se torna en motor estimulante de procesos comunicativos que promueven dinámicas de bienestar en los entornos sociales.

El cuestionamiento se presenta hoy, cuando los propósitos de la comunicación se reducen a ciertos usuarios, inversionistas bursátiles y prestamistas, particularmente favorecidos por las reglas del juego impuestas por poderosos

organismos privados, cuyos objetivos procura el modelo contable dominante, y sus resultados informativos se alejan de los intereses pertinentes a los usuarios legítimos del entorno; actividad que fortalece la concentración de riqueza del gran capital financiero, que a su vez es responsable de la insatisfacción de las más elementales necesidades de subsistencia social.

Los cambios paradigmáticos en las disciplinas

Este acápite está destinado a realizar una reflexión alrededor de ciertos avances teóricos que las disciplinas reconocidas como socioeconómicas (Economía, Finanzas, Administración y Contabilidad) han abordado para establecer caminos regulatorios o de influencia marcada en la práctica disciplinar, cuyos planteamientos y desarrollos se pueden identificar como tendencias que han sido acogidas por los modelos económico, de gestión empresarial y de información contable, dominantes en los actuales entornos nacionales e internacionales, a finales del Siglo XX y lo que va transcurrido del Siglo XXI.

El tránsito del modelo clásico al modelo neoclásico en la economía De la economía cerrada (proteccionista) al libre mercado: Consenso de Washington y Construcción de la NAFI (Nueva Arquitectura Financiera Internacional)

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

El Consenso de Washington 1990²

El denominado Consenso de Washington se materializa en un conjunto de medidas de política económica de corte neoliberal aplicadas a partir de los años ochenta para, por un lado, hacer frente a la reducción de la tasa de beneficio en los países desarrollados tanto norteamericanos como europeos, tras la crisis económica de los setenta, y por otro, como salida impuesta por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) a los países del sur ante el estallido de la crisis de la deuda externa. Todo ello por medio de la condicionalidad macroeconómica vinculada a la financiación concedida por estos organismos (Hernández, Gonzáles y Ramiro, 2012).

Este “Consenso” o “Acuerdo”³, cuyas medidas se resumen en el siguiente decálogo (disciplina fiscal, control de la inflación, pago de la deuda pública, privatización de la empresas públicas, desregulación de los mercados, protección a la inversión extranjera, priorización del gasto público, tasas de interés libres, tipo de cambio según el mercado, mercado libre tanto financiero como no financiero), se convierte en un derrotero obligado para los débiles países del sur, tanto americanos, como africanos y asiáticos, ya que su situación de deuda externa en general, implicaba e implica la necesidad de recurrir a los fondos de los mencionados organismos financieros, entidades que condicionan los desembolsos solicitados o las ampliaciones de plazos de vencimiento, al cumplimiento del decálogo citado. Los resultados de tal comportamiento se pueden constatar en los datos estadísticos y contables relacionados con el PIB, el comercio exterior y con las balanzas comerciales y de pagos, cuyos nuevos guarismos contrastan con los anteriores, marcando una tendencia favorable de forma notoria para los países del norte desarrollado (CEPAL,2015).

Para completar el panorama supra-regulatorio impulsado por el Consenso de Washington, se diseña la Nueva Arquitectura Financiera Internacional (NAFI), constituida en buena medida por instituciones creadas en la década de los años 40 del Siglo XX, en la posguerra de la Segunda Guerra Mundial (FMI, BM, Banco de Pagos Internacionales -BPI-, Pacto de Breton Woods, GATT, ONU), pero que se adecúan y acondicionan para cumplir con el nuevo discurso económico-financiero neoliberal, a las que se le adicionan nuevas

2 El debate sobre el desarrollo: más allá del Consenso de Washington. Revista Internacional de Ciencias Sociales, UNESCO, Diciembre, 2000.

3 Más que consensos o acuerdos son listados de obligaciones, que los países débiles y dependientes deben acoger, so pena de ser denunciados como economías no viables y ser objeto de intervenciones no sólo políticas sino de otra índole, como la militar. Múltiples son los ejemplos de países discolos o desobedientes, que han sido castigados por los poderosos: Irak, Irán, Afganistán, Libia, Siria, entre otros.

estructuras organizativas de apoyo, tales como la Organización Internacional de Comisiones de Bolsas de Valores (IOSCO), Acuerdo de Basilea, Grupo de los Ocho (G8), Grupo de los 20 (G20), entre otros.

Dado el objetivo de este artículo, se debe mencionar que la NAFI cuenta con el apoyo y subordinación de algunos organismos relacionados con la profesión contable, tales como el Consejo de Estándares Internacionales de Contabilidad (IASB) y la Federación Internacional de Contadores Públicos (IFAC).

En respaldo del Consenso de Washington, el FMI y el BM emitieron un listado de once normas y códigos de utilidad, orientados en el mismo sentido intervencionista del decálogo del Consenso, pero cuyo propósito es el de ajustar procedimientos específicos que permitan su cumplimiento. Se sintetizan en estos puntos: divulgación de datos, transparencia fiscal, transparencia en política monetaria y financiera, sistemas de pago, supervisión bancaria, supervisión de los seguros, normativa bursátil, gestión de empresa, contabilidad, auditoría, régimen de insolvencia, y derechos de los acreedores.

El mercado como asignador de los recursos: la hipótesis de la eficiencia del mercado

El modelo neoclásico de la economía postula que el mercado es un asignador eficiente de los precios en un entorno dado, con la condición de que debe permitirse su libre funcionamiento, sin cortapisas regulatorias que lo entorpezcan. No es mucho lo que se ha investigado alrededor de la validez de esta hipótesis de la eficiencia del mercado. Sólo a partir de los 60s y 70s del siglo pasado, aparecen los trabajos pioneros.

La hipótesis de la eficiencia del mercado (HEM), propuesta para los mercados financieros, ha sido una de las principales formulaciones teóricas en las finanzas, desde que Fama (1970) la presentó postulando un mercado eficiente como aquél donde el precio de los activos siempre refleja plenamente la información disponible.

El concepto de eficiencia en el mercado está relacionado con las circunstancias en las que siempre el precio de cualquier activo financiero constituye un buen reflejo de su valor intrínseco. Así un mercado eficiente es un escenario deseado en el que ningún actor podrá hacer uso de asimetrías de información para jugar en su propio beneficio, pues todos los “jugadores” estarán en igualdad de condiciones frente a la información disponible. Se presume que no existe información privilegiada que sesgue el juego a favor de un actor específico.

Existen trabajos que han abordado el estudio de la eficiencia del mercado, principalmente en los mercados financieros. Pero en general los resultados son negativos en la determinación de la denominada “eficiencia fuerte” o plena. En Colombia, por ejemplo, en el mejor de los casos solo se ha encontrado eficiencia débil, que es la tercera opción, luego de la semi-fuerte y fuerte. Esta última se considera una utopía (Álvarez y Álvarez, 2011).

En general no se ha estudiado la eficiencia de los mercados de bienes y servicios no financieros, ni en Colombia ni en otros entornos. Por lo que la hipótesis general de la eficiencia del mercado en la asignación de los precios y de los recursos, para mercados diferentes a los financieros, carece de validez probada.

Los mercados libres, es decir, sin un marco regulatorio que ordene y predisponga, con claras reglas de juego su comportamiento, adolecen de serias falencias manifestadas en anomalías como la presencia de oligopolios o de oligopsonios y fenómenos similares, que conllevan asimetrías de información y, como resultado, el favorecimiento de ciertos partícipes en perjuicio de otros.

Por lo anterior, no es generalmente aceptada la hipótesis de la eficiencia del mercado *per se*. Para que esta condición se cumpla, el mercado debe estar fuertemente regulado, en contradicción de la condición teórica de la economía neoclásica, de la inexistencia regulatoria, para que la eficiencia se dé. Y cuando se ha presentado, solo se ha podido comprobar su calidad de eficiencia semi-fuerte, que es aquella caracterizada en que los precios cuentan con una información del pasado y del presente, relativa al entorno económico donde opera (Álvarez y Álvarez, 2011).

Del criterio clásico al neoclásico del valor: del valor objetivo basado en la oferta, al subjetivo establecido por la demanda

El modelo de libre mercado está sustentado en la asignación del precio a través del mercado, en aplicación de la hipótesis de su eficiencia. Tal asignación se hace a partir de la demanda y no de la oferta, como ha sido tradicional. Es el demandante, entonces, quien a partir de su propensión marginal a consumir, determinará el precio mediante la adquisición o no del bien o servicio, y que variará dependiendo de la escasez y de la satisfacción de su necesidad.

Se justifica este tránsito del valor objetivo determinado vía la oferta, para pasar al valor subjetivo basado en la demanda, mediante la afirmación de que la hipótesis de la eficiencia del mercado, HEM, se cumple. En consecuencia se

afirma que los mercados son eficientes para la asignación de precios, en razón a la existencia de tales mercados *per se*, sin ahondar en la problemática de su estructura, condiciones de dominio ya sea de la demanda o de la oferta, calidad de la competencia, forma como se determinan los precios, existencia de regulaciones, etc. como se anotó arriba, la HEM se ha confirmado sólo parcialmente en ciertos mercados que son fuertemente regulados, como son los financieros. No se han investigado al respecto los mercados no financieros, que son los más significativos y extensos, cuando de la información y del control contable se trata.

La experiencia diaria nos confirma que en la mayoría de los mercados existen anomalías e inequidades, denominadas asimetrías, que se manifiestan en los desiguales niveles de actividad y de información que manejan los oferentes y los demandantes, y que se materializan en oligopolios u oligopsonios; tales grupos de dominio de los mercados están interesados en justificar los precios favorables a sus intereses, adjudicándole la fijación del precio al mercado. Por ello lo más inconveniente para generar confianza en la información contable es la de basar tal información en situaciones probables, como es el caso de los valores basados en la demanda. Esta no tan nueva perspectiva de asignación de precios de mercado a partir del valor de uso, engendra una condición subjetiva, que implica un resultado probable, cuya incertidumbre afecta la confianza en el mensaje contable. Justamente las NIIF han posicionado al “valor razonable”, que es una magnitud valorativa probable, como la principal base valorativa de la estructura normativa contable.

El cambio de la teoría del propietario a la teoría de la entidad propiamente dicha en la gestión empresarial

En función del objetivo de este artículo, de avanzar en la sustentación de la hipótesis de la financiarización económica como resultado de la supra-regulación contable, el abordaje de los virajes que se observan en la aplicación de teorías administrativas relativas a la gestión empresarial, se hará desde la base de análisis del control empresarial, ya sea derivado del poder que le otorga la calidad de dueño de la propiedad al propietario empresarial, o la delegación de ese control en manos del agente. Esta delegación de poder dependerá del tipo de organización empresarial al que se haga referencia, teniendo como meta el análisis de tres (3) tipos o enfoques organizativos: el *enfoque teórico del propietario o del capital líquido*; el del *interés residual*; y el de la *Entidad propiamente dicha*.

Así mismo, es pertinente establecer que el criterio de análisis del control empresarial, se entiende en este trabajo como el poder que ejerce una persona o cargo empresarial para dirigir y tomar decisiones importantes que determinan el rumbo de la organización. Tal poder o control se ejerce por la calidad de propietario, en el caso del dueño, o por delegación (dominio), en el caso del agente o gerente.

Teoría del propietario o del capital líquido -Sociedad de personas- Control del dueño

La visión tradicional de esta figura de organización empresarial es la de que siendo el dueño quien tiene el poder y ejerce el control, la empresa es una figura artificiosa, que tiene existencia legal, pero que no se diferenciaría del mismo propietario, uno o varios socios, cuyo capital no se distingue del de la entidad que él o ellos controlan, sino de manera formal, por conveniencia de informar resultados segregados.

La entidad, a estos efectos, no tiene apenas significado, de manera que es una prolongación del dueño o socio, que posee los activos y está obligado por los pasivos exigibles, con lo que el capital líquido equivale al valor neto del negocio para los dueños; en otras palabras, la empresa es un artificio legal y el negocio es una porción segregada de los intereses económico-financieros de los dueños, bien se trate de un propietario individual o de un conjunto de socios o accionistas. Esta porción se contabiliza por separado, por conveniencia de atribuir resultados y de analizar independientemente su montante, y el conjunto de recursos del que proceden (Tua, 1983, p.671).

En este tipo de organización, denominada *Sociedad de Personas*, el propietario ejerce las funciones de gerente, evitando la dicotomía principal-agente, con lo que el control no tiene discusión, es ejercido por el propietario-gerente.

Teoría del Interés Residual - S. A. cerrada de capital - El accionista cede parte del control

Cuando la organización societaria requiere ampliar su capital, adopta una estructura diferente, cuya forma legal es identificada como sociedad de capital o anónima, caracterizada por la responsabilidad limitada al precio transado por las acciones. Los dueños, en esta modalidad social ceden parte de su poder al agente o gerente, quien es delegatario del control con poder para gestionar y dirigir la entidad, respondiendo a un organismo superior, que está representando a los propietarios. Al respecto Tua (1983) anota:

Esta visión puede considerarse como una variante de la teoría pura del propietario, aunque con alguna modificación derivada de la atención que presta a un núcleo básico de intereses en la entidad, de los que normalmente serán titulares los accionistas ordinarios, aun cuando bajo determinadas circunstancias cabe la posibilidad de que ese lugar sea ocupado por los acreedores (p.675).

En esta modalidad de estructura societaria, el agente detenta una parte significativa del control, al recibir la delegación del principal o propietario del capital, que ya no asume la dirección de la entidad, sino que contrata un gerente en el que delega buena parte de la responsabilidad de la gestión de la empresa. El poder que detenta el gerente lo asume mediante una relación contractual, que le permite el dominio del ente sin ser necesariamente propietario. Esta es una segunda forma de control empresarial, no total.

Teoría de la Entidad propiamente dicha - S.A. abierta - Entidad controlada por el agente

Este enfoque analítico de la evolución de la empresa, caracteriza a la entidad empresarial como una organización que existe de manera independiente de sus propietarios, por lo que el agente concentra el poder y la fuente de financiación de la empresa es diversa y ajena a la gestión de la empresa. En el caso de los accionistas, generalmente se los concibe como inversionistas más que como propietarios, donde el interés principal de éstos no es el ejercicio del control empresarial, sino el de la obtención de un rendimiento competitivo con el derivado de otros instrumentos financieros, tales como bonos o depósitos bancarios a término. En consecuencia, un accionista se asimila a un acreedor inversionista.

Tua (1983) anota:

La argumentación central sobre esta concepción se apoya en la naturaleza de la sociedad anónima, en la que no existe una línea de distinción entre acreedores y dueños, dada la decreciente importancia de estos últimos. Además la propiedad legal de los activos no descansa en los accionistas ni en los inversores, sino en la sociedad, responsable además por sus deudas. Por otro lado, la titularidad de los activos, en cuanto a control, riesgo y suministro de recursos, no puede decirse que resida exclusivamente en los accionistas ni en una clase particular de inversores, sino en la totalidad de los que confían a la empresa fondos con carácter permanente (pp.680-681).

En nuestra perspectiva diríamos que más allá de la independencia que la gerencia alcanza frente a los dueños del capital, está la de que los accionistas, en general, estarán vinculados a la empresa, en la medida en que la inversión sea rentable en comparación con las otras oportunidades de inversión en instrumentos que ofrezca el mercado. Así, el inversionista accionista no está detrás de ejercer el poder ni de competir con el agente, al cual ni conocerá, menos disputará su poder, únicamente perseguirá el incremento de la tasa de retorno de su inversión. Desde la perspectiva del control, este recaerá en el agente, quien no dependerá del accionista, sino de una Junta de Dirección, a la que rendirá cuentas de su gestión.

Entonces, si revisamos los tres momentos que podría vivir una empresa en su desarrollo, desde la línea del control, vemos que éste se detenta, en el primer estadio, por el poder que le otorga la propiedad al dueño, pero que, finalmente, en el tercer momento, lo ejerce el gerente, mediante el poder o dominio delegado, que recibe de la Junta de Dirección, cuando es nombrado por esta como representante legal de la entidad.

El paso desde el paradigma de la utilidad líquida y realizada al de la utilidad de la información

En este acápite nos interesa mostrar el cambio que ha seguido el discurso contable teórico, a través de diversos caminos metodológicos, y, basados en este discurso, los virajes que los procesos regulatorios contables han dado, desde una visión inicialmente atada a lo jurídico-económico, hacia una perspectiva más flexible y pertinente, para contemplar diversos objetivos o fines de la información contable y de control; al tiempo, y ello dado el carácter social de la disciplina contable, también ha implicado el desarrollo e imposición de poderosos modelos que priorizan ciertos tipos de contenidos informativos, que satisfacen los intereses de usuarios dominantes (grandes corporaciones, capital financiarizado), lo que ha significado que los de otros usuarios (pequeña y mediana empresa, Estado) pasen a un preocupante plano secundario o desaparezcan del panorama informativo construido por la contabilidad regulada.

De los modelos inductivo y deductivo (positivos o normativos) al deductivo positivo-normativo

En los últimos cien años la investigación contable teórico-metodológica ha decantado varios caminos de los que han derivado posibles vías para la formulación de entramados regulatorios, desde los desarrollos inductivos

positivos, deductivos positivos, deductivos normativos, para concluir con la propuesta más acabada y aceptable, como es el entramado positivo-normativo, formulado por Mattessich (1964), pasando por los propuestos por autores e instituciones y organismos, como Paton, Grady, Chambers, Moonitz y Sprouse, Watts y Zimmerman, Hendricksen, López de Sa, García Casella, AAA, AIA, AICPA, APB, AECA, FASB, IASB, entre otros, lo que ha potenciado la calidad de las propuestas, cuyas aplicaciones en los modelos regulatorios han permitido decantar estos productos de forma apreciable.

Esto se puede comprobar cuando se hace un repaso de los principales procesos y propuestas teórico-regulatorias formulados durante el último siglo; esto permite evaluar el progreso y la calidad del discurso que hoy se maneja, en comparación con las apreciables pero elementales e ingenuas elaboraciones que algunos de nuestros pioneros colegas hacían frente a las necesidades teóricas y epistémicas que se identificaban en siglos precedentes e, incluso, hasta bien entrado del Siglo XX.

Hoy por fortuna, gracias a los aportes de autores como los mencionados, la disciplina cuenta con interesantes productos, que además de enriquecer el saber contable constituyen una formidable batería de soluciones para los retos actuales y futuros, tanto en el campo teórico como en el regulatorio.

Mención especial debe hacerse al trabajo del profesor Mattessich, cuyos aportes aún no han sido debidamente decantados; si bien los retos son de tal naturaleza que la actual realidad problemática a la que se enfrenta la contabilidad permite entrever que se requieren novedosas y creativas formulaciones teóricas, tecnológicas y técnicas, que superarían los aportes realizados por Mattessich, para enfrentar y solucionar las incógnitas contables de nuevo tipo, más allá de las económico-financieras, con las que se enfrenta nuestra disciplina.

Del concepto de información verdadera al de información útil

Desde la Gran Depresión, es decir, desde los años treinta del pasado siglo, una preocupación ha perseguido a la profesión contable; en esa época los contadores y los auditores fueron acusados de ser parcialmente responsables de la debacle financiera. La carencia de un entramado regulatorio que permitiera a los contadores realizar su trabajo bajo unas guías de procedimiento confiables y generalmente aceptadas, como se daba en algunas ramas de la actividad industrial y de servicios como ejemplo la explotación petrolífera y la de los ferrocarriles, era preocupante.

Debido a estas circunstancias, por esos años en EEUU se inició la primera experiencia regulatoria profesional, con la creación del Committee on Auditing Procedure (CAP), dentro de la American Institute of Accountants (AIA), comité autor de 51 *Accounting Research Bolletins*, con orientación metodológica inductiva. De esta experiencia se derivan los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, en su versión primera. Su origen está en tomar las prácticas más recurrentes aplicadas en empresas típicas y avaladas por profesionales y firmas de prestigio en el ámbito de la contabilidad y de la auditoría, y generalizarlas como reglas para la práctica contable (Tua, 1983).

A finales de la década de los años cincuenta se vive una crisis en la profesión contable. A pesar de la labor desarrollada por el CAP en el terreno de las normas contables, la situación era sumamente criticada. Mientras las prácticas contables se basaban en la general aceptación, la doctrina teórica había ya abandonado esos derroteros tratando de buscar sustentos más racionales que partieran de bases científicas con cierto carácter normativo (Tua, 1983).

Así, en los años sesentas, la profesión contable en EEUU vivió una interesante etapa, tanto profesional como académica. Se intensificó el interés investigativo de manera formal. Una muestra es la creación de la Accounting Research, división al interior de la Accounting Principles Board (APB). El propósito de la profesión contable norteamericana, por esos tiempos, era obtener una formulación teórica, sustentada en la metodología hipotético-deductiva, que permitiera a la profesión y a la comunidad de los negocios, el desarrollo de un entramado regulatorio basado en principios de los que se derivarían reglas que condujeran a soluciones de problemas concretos (Vatter, 1980).

La dinámica investigativa contable, con similar preocupación y objetivos, también se dio por estas épocas en diversas universidades estadounidenses, como la de California, de Pensilvania, Tecnológico de Massachusetts, y de otras latitudes, como en Francia y Australia.

El objetivo que se perseguía era la obtención de unas bases de decisión para los usuarios de la información contable, que fuera derivada de juicios lógicos y que interpretaran las diversas circunstancias de la realidad de los negocios. Una información que pueda calificarse de válida y verificable. Es decir, que soporte una evaluación realizada tecnológicamente y técnicamente, por lo que su formulación también debe comportar esa calidad tecnológica y técnica. Se reclamó exactitud y control de los procesos de medición contable, por lo que se recomendó la estandarización de procedimientos que permitieran adaptar la experiencia a contextos que variaran considerablemente (Churchman, 1980).

El criterio dominante que como interés general orientó a esta empresa regulatoria fue la búsqueda de un dato verdadero, confiable, en el cual basar la decisión empresarial, diferente de aquel derivado de las prácticas recurrentes generalizadas, así fueran realizadas por prestigiosas entidades empresariales. Este momento del desarrollo disciplinar es concomitante con el periodo que el profesor Cañibano (1975) clasifica como programa de Investigación económico; si bien él lo ubica entre los años 1915 y 1970.

A partir de la primera mitad del Siglo XX, varios autores (Cañibano, Tua, Zeff), identifican una nueva dinámica que impulsa el ánimo investigativo de la academia y, si se quiere, de algunos reductos de la profesión contable, fruto de los reclamos de diversos grupos de usuarios, necesitados de información contable actual en la que pudieran basarse para decidir a la hora de invertir recursos en instrumentos de capital financiero. El ánimo predictivo de la información contable y el sustento formalizado, fruto de los avances de la investigación operativa, así como de los progresos alcanzados en la formulación de las bases teóricas contables (Mattessich, 1957; 1964), permiten alcanzar nuevas formas expresivas por parte de los académicos e investigadores de la contabilidad. Esta etapa se ha denominado por algunos estudiosos como el Paradigma de la Utilidad de la Información. Para Cañibano, forma parte del Programa Formalizado de la disciplina contable (Tua, 1983).

En este sentido anota Tua (1991), plantea:

(...) es la sustitución de la búsqueda de una verdad única por una verdad orientada al usuario, que pretende y persigue proporcionar la mayor utilidad posible en la toma de decisiones, con lo que los criterios tradicionales de verificabilidad y objetividad, sin dejar de ser importantes, dejan paso al de relevancia en el primer puesto en la escala de prioridades (p.25).

La financiarización de la economía

Desregulación nacional y regulación supranacional económica, financiera y contable

La nueva orientación surgida de la crisis en los años 70-80 del siglo pasado, impulsa un cambio en las condiciones de juego de la economía, cuya dinámica favorecía al sector trabajo, ya que de forma inusitada participaba con el capital de los resultados empresariales. El comportamiento de los negocios tendiente al estancamiento, cuando no al decrecimiento, tanto en la industria como en

el comercio de los países más poderosos (EEUU, Alemania, Gran Bretaña, Japón), motivó una revisión de las condiciones normativas y reglamentarias de los negocios, en la línea de la liberalización arancelaria, el impulso a los tratados de libre comercio, las privatizaciones para evitar que los estados se conviertan en competidores del capital privado, y, por sobre todo, en búsqueda de una liberalización del capital financiero en el entorno mundial.

Fruto de esta ola globalizadora, los entornos nacionales se ven compelidos a aceptar códigos normativos en los diversos campos del actuar político, social y económico, entre otros, como ya se mencionó anteriormente. No solo la ONU, la Unión Europea (UE) o la OEA, como organismos detentadores de poder transnacional, ejercen su nivel de influencia coercitiva para que ciertos gobiernos o regiones adopten lineamientos convenientes a los intereses de esas entidades y de los países que los dirigen, sino que otros entes con intereses coincidentes o creados para su agenciamiento, cumplen con la tarea de vigilancia y control de tales directrices, llámense, por ejemplo, FMI, G20, OMC, BM, OCDE, Acuerdo de Basilea, IOSCO, hasta llegar a los más cercanos del ámbito contable como IASB o IFAC.

En lo financiero, el FMI y el BM hacen su tarea exigiendo el cumplimiento de los derroteros, citados antes y orientados a apuntalar el dominio de lo financiero en el entorno internacional. El acápite siguiente se centra en el análisis de esta dinámica.

En lo contable, no ha existido un momento de intervención más agudo que el que se ha vivido en el entorno internacional, como el que se experimenta desde finales del Siglo XX. La presión de los organismos mencionados sobre los gobiernos de los países, especialmente los del sur subdesarrollado, ha sido constante y contundente. De esta manera los productos regulatorios emitidos por IASB e IFAC, son normas legales en Latinoamérica, África, Asia y buena parte de los países desarrollados europeos; con la aclaración de que estos últimos han dosificado la aceptación de tales disposiciones regulatorias a limitado número de empresas y de temas.

El contenido de estas disposiciones regulatorias cubren todos los campos que hasta hace pocos años eran de exclusivo dominio de los reguladores institucionales nacionales, públicos o privados. La contabilidad pública y privada; la auditoría y el aseguramiento; la educación y la ética profesional contables; hasta las formas de clasificación y de archivo de datos han sido contempladas e incluidas en estos marcos regulatorios.

Expansión de la actividad financiera en la economía mundial

Desde finales del Siglo XX, las economías nacionales dependientes, e incluso las de países desarrollados, al estar orientadas por derroteros dirigidos a delegar, cada vez más, actividades en el sector financiero, tales como el manejo de las reservas para pensiones, de las reservas para cesantías y de otras prestaciones laborales, así como de permitir que los bancos actuaran como inversionistas institucionales en los negocios de todo tipo, ejerciendo influencia gracias al poder que les otorga su capacidad de inversionistas con poder, en las entidades de la economía real, han puesto al gran capital financiero al mando de un nuevo régimen de acumulación, denominado “régimen financiarizado”.

Luego de cerca de medio siglo de tranquilidad en los procesos de desarrollo económico mundial, ya independiente o cooperado, desde la década de los 80s del Siglo XX se implantan las directrices del nuevo orden económico caracterizado por el dominio del gran capital financiero, premiado con reformas regulatorias de alcance transnacional, que le permiten actuar de forma libre y autónoma en los diversos escenarios donde se negocian cualesquiera instrumento financiero.

Esta dinámica inversionista, en la que se multiplican los capitales y que le permite al capital financiero participar cada vez en mayor porcentaje de los PIBs nacionales, se posibilita por las adecuaciones regulatorias prohijadas por la NAFI y las instituciones que la integran, como ya se anotó en otra parte de este trabajo.

Tales condiciones y circunstancias de participación en la distribución de la renta y de acumulación de ganancias, ha justificado la hipótesis de varios autores expertos en el tema, del nacimiento de un nuevo régimen de acumulación en reemplazo del régimen fordista, cuya dinámica estaría centrada en la actividad financiera, especulativa, más que en la de la producción de bienes y servicios reales.

Mención especial requiere en este acápite el surgimiento de los instrumentos financieros de nuevo tipo denominados “derivados”, dentro de los que se destacan los futuros, los forwards, las opciones y los swaps. Fruto de la especulación bursátil con estos instrumentos, las cifras de negocios de las bolsas se han multiplicado. Por ejemplo, para 2006, mientras que el PIB de EEUU alcanzaba la cifra de 13.2 billones de dólares, la de instrumentos financieros derivados negociados en bolsa alcanzó los 100 billones, multiplicando el PIB por 7 veces. Similares resultados se obtuvieron en bolsas importantes de otras latitudes como la de Londres o la Frankfurt.

Esta nueva ola económico-financiera ha imperado por más de 30 años; así mismo ya ha producido diversas crisis; en EEUU, las dos más grandes en lo que va corrido de este siglo, una en 2000-2001, derivada de la especulación de instrumentos de la nueva economía o crisis del internet, y otra pocos años después (2007-2009), denominada la crisis inmobiliaria o de las hipotecas “suprime”, cuyos intrínquilis fueron aprovechados por especuladores, conocedores de los vacíos regulatorios, para realizar inmensas ganancias.

En Colombia también se vivió a fines de la década de 1990 una crisis causada por la pre-eminencia de lo financiero. Recordemos que debido a las altas tasas de Inflación, en los años 70 se había creado la UPAC (Unidad de Poder Adquisitivo Constante), con el fin de garantizar al mercado de la vivienda la continuidad, pues los pasivos calculados en pesos de diverso poder adquisitivo perdían vigencia. La UPAC estaba atada a la tasa de inflación; al terminar su mandato el presidente Gaviria, en 1994, le dio el visto bueno a una disposición de la Junta del Banco de la República, de atar la UPAC a la tasa de interés promedio de los Depósitos a Término Fijo, DTF. Tal tasa superaba e incluso duplicaba la tasa de inflación. El resultado fue catastrófico para los tenedores de deuda en UPAC. Más de 300.000 deudores perdieron sus viviendas a manos de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda.

En Europa la crisis adjudicada a los negocios especulativos bursátiles con instrumentos derivados ha dejado profundas consecuencias, cuyos efectos después de más de 6 años aún no se superan. Al respecto Chesnais (2009) afirma que el mundo ha tenido que enfrentar una crisis de gran importancia; la crisis de un régimen de acumulación de dominancia financiera y de condiciones históricas transitorias que aseguraron a los Estados Unidos una hegemonía sin reparto. La crisis tiene como sustrato una elevada sobreacumulación del capital y una fuerte sobreproducción.

Mientras que las autoridades del momento en los EEUU, como Alan Greenspan, afirmaban que la crisis era inevitable y casuística, que nadie la podía prever, algunos expertos observadores desmintieron esa afirmación y se hicieron a descomunales fortunas especulando en bolsa a través de estrategias usando fondos de cobertura y figuras como los CDO. Un CDO (*Collateralized Debt Obligations*) es un fideicomiso que puede emitir deuda para comprar títulos con los cuales se garantiza el pago de esa deuda. Los títulos pueden ser bonos o acciones de empresas o de gobiernos. Cada fideicomiso tiene un administrador y deriva su rentabilidad de una diferencia (*equity*) entre el valor inicial de la cartera en garantía y la deuda del CDO, que generalmente ronda entre un 2% y un 3% de la estructura del capital (Ocampo, 2010).

¿Qué es lo que hizo el Fondo de Cobertura?

Entre abril de 2006 y julio de 2007 invirtió en casi 30 CDOs. Su estrategia consistía en comprar el *equity* y hacer que el administrador comprara productos estructurados con hipotecas *subprime* de la peor calidad crediticia. A primera vista esto parece suicida. En caso de que hubiera un *default* de la deuda, el *equity* del CDO desaparecería. Pero he aquí que al mismo tiempo el Fondo compraba a los bancos *credit default swaps* (CDS) o derivados de crédito sobre la deuda de esos mismos CDOs. Es decir que la pérdida del *equity* era compensada con creces por la ganancia realizada en los CDS (Ocampo, 2010).

Esto permite afirmar que la crisis era previsible, solo que era necesario disponer de conocimiento del medio y una experticia en el manejo de instrumentos y herramientas permitidas en los nuevos escenarios financieros y bursátiles para sacar partido de las circunstancias. Según los conocedores del tema, lo que estos especuladores ganadores de inmensas fortunas hicieron, fue todo bajo los parámetros legales; actuaron con la habilidad de conocer el tema y aprovechar vacíos regulatorios para arriesgar inversiones y obtener esas enormes ganancias.

De todas formas, lo que esto indica es que los mercados financieros pueden ser de todo menos mercados eficientes, pues si lo fueran no posibilitarían que un inversionista los bata y haga ese tipo de ganancias. De otra parte, lo que esto demuestra es que para que los mercados, sobre todo los financieros, estén bien manejados, deben estar muy regulados, falsando con esto la hipótesis neoclásica, de que los mercados se autorregulan.

Pese a las crisis, el modelo financiarizado de la economía persiste y se mantiene como orientador de la política económica del mundo actual, si bien con un reto de aparición reciente, debido a las nuevas circunstancias acaecidas a fines de 2016, con el Brexit y el triunfo en las elecciones a presidente de EEUU por parte de Donald Trump. Estos nuevos escenarios, aunque no dominantes, parecieran atravesarse en el camino del proceso neoliberal dominado por lo financiero; sin embargo éste es tan poderoso que muy posiblemente se acomode a las nuevas circunstancias, como las de acoger medidas proteccionistas para el mercado estadounidense y de control migratorio para los países dominantes, entre otras decisiones, que alterarían en alguna forma los procesos de libre mercado, pero que permitirían mantener las condiciones de dominio del capital financiero en el panorama mundial.

Control de las actividades de la economía real por el capital financiero: reemplazo paulatino del régimen de acumulación fordista por el régimen neoliberal de acumulación financiarizado

El régimen de acumulación “fordista”, fue promovido desde las entrañas del capitalismo industrial, durante la segunda posguerra mundial; de alguna forma como respuesta a la alternativa socialista que venía desarrollándose en la URSS y en los países de la denominada Cortina de Hierro, y que fue emulada por el gran país de Oriente, China, cuando Mao Tse Tung se hizo al poder en 1949. El fordismo, nacido dentro de la Economía del Bienestar, implicaba una racionalización de técnicas administrativas relativas a la división y especialización del trabajo, pero además la participación de la fuerza de trabajo en los resultados de la producción industrial, vía la productividad del trabajo, lo que trajo como consecuencia el progreso de los trabajadores que, de esa manera, se convertían en consumidores de los bienes que ellos mismos fabricaban.

El régimen fordista, dominante hasta la década de los sesentas del Siglo XX, principalmente en los países desarrollados como los norteamericanos y los europeos, ha dejado de existir. El auge de lo financiero se lo ha llevado por delante, lo ha arrollado, lo ha superado. El dominio y la imposición de los criterios y formas de negocio proclives a los mercados financieros han tomado el control de las economías más poderosas y, por ende, de la economía mundial. Tres momentos previos de acondicionamiento de la actual estructura económico-financiera se vivieron a finales del siglo pasado, durante sus tres últimas décadas en EEUU, con influencia internacional, comenzando en 1971 con la eliminación del acuerdo de Breton Woods. Siguiendo a Medialdea y Álvarez (2008), en la década de los 70s se presentan tres fases de liberalización financiera con impacto mundial.

La primera, cuando la administración Nixon impulsa un sistema internacional de cambios flexibles, para garantizar la financiación de su creciente déficit comercial. En esa década tanto EEUU como el Reino Unido viran hacia las finanzas de mercado, liberalizándose el mercado estadounidense de títulos de crédito y decretándose el fin de la reglamentación del crédito en el Reino Unido. Así mismo, en esta década se instaura el mercado de eurodólares, cuyo auge se produce por el creciente déficit de la balanza de pagos de EEUU para la época.

La principal causa que motivó el nacimiento y posterior desarrollo del mercado de eurodólares fue el déficit creciente de la balanza de pagos americana, que supuso un incremento considerable del volumen de dólares americanos en manos de extranjeros. A los dólares depositados en bancos europeos procedentes del déficit de la balanza de pagos americana se sumaron otros que se hallaban en manos de bancos de terceros países, que acudieron al mercado del eurodólar en busca de intereses más elevados de los que podían obtener en los Estados Unidos (Economía48).

La segunda fase, en los ochenta, las economías europeas (OCDE) migran a las finanzas de mercado y a la interrelación de sus sistemas financieros nacionales. Se liberan los capitales y las tasas de interés. Se elimina el denominado “corsé keynesiano”, que implicaba controles regulatorios a los capitales. Se impulsan nuevos mercados, como es el caso de los mercados internacionales de deuda pública.

La tercera fase de liberación de los mercados financieros, en la década de los noventa, impulsa la desregulación internacional generalizada de los mercados de acciones, así como el impulso de los mercados cambiarios y de productos derivados; la aceleración del crecimiento del mercado de obligaciones, y la extensión, fuera de la zona OCDE, del régimen de finanzas de mercado de intermediación y de titularización de la deuda pública. Se profundiza la interdependencia de las diferentes economías nacionales, se extiende el arbitraje y se incorporan los mercados emergentes.

De esta manera, el Siglo XXI inicia su actividad con un conjunto de acuerdos desregulatorios en los entornos nacionales que impedirán que los capitales sean coartados en su libertad de buscar las máximas tasas de rendimiento en los mercados bursátiles, pero se expedirán ciertos entramados supra-regulatorios, con el propósito de garantizar ese libre tránsito de los mismos a través de los escenarios de negocios propicios para los inversionistas transnacionales.

El efecto que ha producido esta estructura liberadora en las tasas de ganancia de los capitales invertidos, es abrumadora. Mientras que el PIB mundial, entre 1990 y 2005 creció un 50%, el mercado de acciones se cuadruplicó y el de derivados se multiplicó por 9 (Medialdea y Álvarez, 2008).

Esto nos indica que la ola liberalizadora de las finanzas implica que la economía del mundo, en general, está funcionando en beneficio del gran capital financiero; que este socio se lleva cada vez una tajada más grande de los PIBs nacionales, y que, en muchos casos, sus ganancias están exentas de impuestos, por vía de

los poderes de intermediación y de “lobby” que realizan de forma permanente ante las autoridades ejecutivas y legislativas de los diversos entornos donde afincan y reproducen sus capitales especulativos.

Lo anterior se corrobora con los números estadísticos relacionados con los índices de pobreza y de miseria mundial. Para la primera década del Siglo XXI, más de 3 mil millones de personas viven con ingresos menores a dos (2) dólares de EEUU diarios y cerca de 200 millones en América Latina, y este problema ha sido escasamente estudiado (Camberos, 2010).

Para finalizar este acápite, es necesario puntualizar que estos problemas los vive el mundo gracias a la imposición del modelo económico-financiero neoliberal, cuya identificación y responsabilización no aparece en el orden del día de los analistas y de los gobernantes. A aquel que se le ocurre mencionar algo al respecto lo tratan de mentor de ideologías trasnochadas, de fósil ideólogo o con cualquier calificativo que lo identifique como anacrónico.

Al respecto afirma George Monbiot (2016) en su excelente artículo *Neoliberalismo: la raíz ideológica de todos nuestros problemas*, que el anonimato del Neoliberalismo le favorece para extender su poder; que le ha permitido subsistir a pesar de ser causa de diversas y variadas crisis en Europa, en EEUU y en otras latitudes, de:

(...) la externalización de dinero y poder a los paraísos fiscales (los “papeles de Panamá” son solo la punta del iceberg), de la lenta destrucción de la educación y la sanidad públicas, del resurgimiento de la pobreza infantil, de la epidemia de soledad, del colapso de los ecosistemas y hasta del ascenso de Donald Trump (Monbiot, 2016).

Pero nuestra ignorancia sobre el entretejido que subyace a todos estos fenómenos, nos hace parecer que son eventos independientes y casuísticos.

El modelo contable NIIF-IASB como herramienta de la financiarización económica

La dinámica de internacionalizar un modelo contable no es nueva. Bajo la orientación europeo-continental se organizó un congreso mundial de contadores en París, en 1951; evento en el que se propuso la adopción de un Plan de Cuentas Internacional. El Plan fue construido por Marcel Mommen, con base en un trabajo presentado por el investigador francés Joseph Anthoniof.

Esta perspectiva investigativa de la planificación en el plano internacional no tuvo buen fin. Sin embargo, los alcances de esta línea de investigación y de desarrollo del proceso informativo contable se remitieron a los entornos nacionales, con bastante éxito, en Europa Continental (Francia, España, Alemania, Italia, etc.) y en América Latina (Brasil, Perú, Colombia, etc.), entre otros contextos.

Para los años 60 se inicia en Inglaterra una actividad de investigación con el propósito de formular principios contables de categoría internacional, bajo la orientación anglosajona, con la formación de un grupo de estudio, cuyos resultados se materializaron en la creación, en 1973, del International Accounting Standard Committee (IASC), antecesor del Consejo de Estándares de Contabilidad Internacional (IASB), creado en 2001.

El IASC avanzó en el propósito y trabajó durante 28 años, produciendo 41 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC); 32 Interpretaciones de las NICs (SIC) y el Marco Conceptual. La línea fundamental de trabajo hasta los primeros años de la década de 1990 fue marcada por una dirección corporativa, en función de los intereses de las grandes corporaciones transnacionales de la producción y de los servicios.

Desde 1989, fecha en que se construyó el Marco Conceptual, el IASC comenzó a ser influenciado por la Organización Internacional de Comisiones de Valores y Bolsa (IOSCO), representante por excelencia del gran capital financiero. Para finales de la década de 1990, estaba establecida la nueva línea de trabajo, orientada a construir estándares contables que interpretaran los propósitos informativos de los inversionistas bursátiles.

Los objetivos y usuarios de la información: la información al servicio de los inversionistas financieros, de los prestamistas y de otros acreedores

A partir de 2001, el IASC se transforma en Fundación (IASCF), encargada de conseguir los recursos económicos para adelantar el programa de investigación a agenciarse por el IASB, que en adelante emitiría los International Financial Reporting Standards (IFRS) o Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

El nuevo Marco Conceptual del modelo NIIF, formulado en 2010 y reproducido en Colombia en el anexo N° 1 del Decreto Reglamentario N° 2496 de 2015, establece el Objetivo de la Información obtenida por el modelo contable NIIF,

dirigido a proporcionar información financiera sobre la entidad que informa, que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad. (Decreto 2496, 2015).

En cuanto a los objetivos, en el punto OB5, establece que múltiples usuarios inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales no pueden disponer de información sobre las actividades de las empresas en que tienen sus intereses y deben confiar en los informes financieros con propósito general para obtener la mayor parte de la información financiera que necesitan. Por consiguiente, ellos son los principales usuarios a quienes se dirigen los informes financieros con propósito general (Decreto 2496, 2015).

Contrastan estos objetivos y la calidad de usuarios establecidos por el modelo contable NIIF, con los determinados por la regulación precedente para Colombia, Decreto 2649 de 1993. Desaparecen los objetivos de informar sobre aspectos relacionados con temas de gestión empresarial o fiscales, así como sus usuarios: socios o accionistas, el Estado, los gerentes, los trabajadores y la ciudadanía en general.

De manera indudable, el modelo NIIF, así como los estándares de Aseguramiento (NIAs), se comprometen con los intereses relativos a la reproducción ampliada del capital financiero, en concordancia con las directrices establecidas por la NAFI, a través de sus diversos integrantes: FMI, BM, BPI, Acuerdo de Basilea, etc. Todo este proceso está regulado por los pronunciamientos emitidos por los organismos de la profesión contable IASB e IFAC, cuyos propósitos organizacionales están alineados con los de esas organizaciones.

De esta forma la Contabilidad regulada en Colombia para el sector privado de la economía, que está en concordancia con el modelo de Contabilidad Pública (IPSAS por sus siglas en inglés), se aleja de las tradicionales preocupaciones de la disciplina social contable, cuyos propósitos están referidos a la identificación y determinación de la riqueza producida en los procesos productivos y la distribución entre los diversos factores de producción partícipes. Ahora lo que prima es la satisfacción del inversionista bursátil, del prestamista bancario o de cualquier otro acreedor.

Viraje en el criterio del devengo: de las transacciones realizadas a los hechos probables

El IASB, a partir de 2001, inicia un programa de desarrollo regulatorio del quehacer contable, en el plano internacional, arrollador, cuya influencia se manifiesta principalmente en los entornos nacionales más débiles frente a las exigencias de los organismos integrantes de la mencionada NAFI y sus organismos integrantes.

Sin embargo, desde la década de 1990, el modelo contable formulado por IASC, gracias a la influencia de IOSCO, dio un viraje enfatizando la aplicación de la base valorativa del valor razonable, más allá de la opción valorativa de instrumentos financieros, que ya existía en la NIC 25. Este estándar fue reemplazado por la NIC 39, después de un intenso debate, que duró más de 6 años. En esa misma década se desarrollaron las NIC 32, 33, 36, 40 y 41, en las que se posiciona el valor razonable como base de medida prioritaria y en la mayoría de los casos con efecto en resultados.

Este mayor énfasis es una consecuencia del cambio del modelo que guiará en adelante la política económica en el mundo; así se pasa de una base objetiva de devengo fundada en las transacciones realizadas transaccionalmente, a otra, subjetiva, establecida a partir de probabilidades de realización de las correspondientes transacciones.

La información establecida en estas nuevas condiciones carece del sustento fáctico y genera inseguridad en los procesos y productos contables. Así el entramado de las NIIF combina dos tipos de reconocimiento de obtención de ganancia o pérdida; uno relativo al devengo o realización de ese resultado como efecto de un hecho factual transaccional; otro relativo a la probabilidad de obtención del resultado en un futuro, pero reconocido en el presente.

Esta prescripción regulatoria implica una equivalencia lógicamente no sustentable, al presentar como iguales los efectos de dos circunstancias de hecho diferentes; una resultante de transacciones realizadas, y otra como efecto de apreciaciones o estudios con resultado transaccional probable en un futuro próximo, lejano o que quizás nunca se transe.

La nueva base valorativa dominante se denomina “fair value”, que traducido al español, se conoce como *valor razonable*.

El valor razonable se sustenta en una revisión de la antigua base de acumulación o devengo

En el Marco Conceptual emitido por IASC en 1989, se estableció la hipótesis fundamental de la base de acumulación o devengo, orientada a la obtención de los objetivos de los estados financieros, mediante el reconocimiento de las transacciones y demás sucesos, cuando ocurren y no cuando se recibe o se paga dinero u otro equivalente de efectivo (IASB, 1989).

En esta definición, aunque se mencionan las transacciones como una condición para el reconocimiento de los eventos contables, se incluye la expresión “demás sucesos”, con lo que se deja abierta la posibilidad de contemplar el reconocimiento de eventos contables no transaccionales, como las revaluaciones mercantiles. Para esa época, aunque se mencionaba el *valor razonable* en algunos apartes del modelo NIC, no tenía la importancia y la presencia que hoy ha alcanzado. Ni siquiera estaba definido en esa versión del Marco Conceptual.

Ahora, en la versión inacabada del Marco, de 2010, la base de acumulación o devengo está identificada en el OB 17 con el título de *Rendimiento financiero reflejado por la contabilidad de acumulación (o devengo)*, cuyo significado es, en principio similar al contenido en el Marco de 1989, pero en el OB 19 (Decreto 2496, 2015) incluye el siguiente párrafo:

La información sobre el rendimiento financiero de la entidad que informa durante un periodo puede también indicar la medida en que sucesos tales como cambios en los precios de mercado o las tasas de interés han incrementado o disminuido los recursos económicos y los derechos de los acreedores de la entidad, afectando a la capacidad de la entidad para generar entradas de efectivo netas (IASB 1989, párrafo 22).⁴

El párrafo OB19 establece lo que se considera en este trabajo la base de énfasis del IASB, que en los nuevos estándares NIIF se ha intensificado, siguiendo la línea de las NIC emitidas en la década del 90. Esto es, la eliminación de la base transaccional como requisito fundamental para el reconocimiento de un ingreso o de un costo-gasto. Esta postura es muy significativa para la contabilidad regulada ya que desconoce la tradicional perspectiva de los criterios contables fundamentales seguidos por múltiples modelos regulatorios.

4 El subrayado y el resaltado no son del original.

También está en contravía de su base epistémica, cuando desconoce, por ejemplo, la postulación de Mattessich, quien en su trabajo de 1964 establece como base de reconocimiento de los hechos contables el supuesto básico 10, *transacciones económicas*. En sentido similar a Mattessich, se pronuncian Paton y Littleton, y Sprouse y Moonitz, en el debate sobre el reconocimiento de los ingresos, autores citados por Hendricksen (1974).

El criterio del devengo: la realización probabilística y no transaccional

Derivado de esta postura surge un escenario de riesgo para las organizaciones cuando aplican el criterio del valor razonable. Al refundir como equivalentes los ingresos realizados transaccionalmente con los ingresos probables reflejados por el valor razonable, los resultados se alteran, ya que una utilidad probable no es una utilidad segura, pues las condiciones del mercado pueden variar, con lo que las decisiones adoptadas en un momento previo a la realización transaccional de esa utilidad, pueden implicar un riesgo para el mantenimiento del patrimonio.

En tales condiciones, un inversionista permanente o la gerencia pueden estar arriesgando el capital empresarial, pues podrían considerar como ganancia el dato informado contablemente basado en una contabilización del valor razonable, que anticipa el resultado e induce a error en una decisión al respecto.

Es diferente el caso de un inversionista temporal, del tipo denominado “inversionista de capital golondrina”, para el que se considera se ha diseñado este modelo contable, que puede aprovechar este tipo de información para vender instrumentos financieros, por ejemplo acciones, que se valorizarían en el mercado bursátil, por efectos de datos probables, resultantes de una contabilización al valor razonable de las utilidades de la organización. A este inversionista no le importa qué sucede con la organización en el mediano o largo plazo, le interesa el presente y el inmediato futuro, en el que toma la decisión.

Se aleja de la contabilidad de gestión y de otras metas de la información contable

El esfuerzo informativo se concentra en construir buena parte de los datos contables mediante la aplicación de la hipótesis neoclásica económica de reconocer los valores de mercado, representada por la base del valor razonable en el modelo regulatorio formulado por IASB, si bien la base transaccional del costo histórico se seguirá utilizando, conformando así un ilógico híbrido contable en el que se equiparan en su efecto las dos bases valorativas,

constituyendo lo que se ha identificado como la Dicotomía Valorativa de las NIIF (Álvarez, 2009).

Al enfatizar la conformación de cifras para soportar las decisiones de los inversionistas, prestamistas y otros acreedores, el modelo regulatorio en cuestión se aleja de las tradicionales preocupaciones de la contabilidad, relativas al soporte de la gestión empresarial, mediante el desarrollo de la contabilidad analítica o de costos; así mismo deja de lado lo relativo a la información para la planificación económica y la producción de datos para la determinación del valor agregado aportado por la entidad al PIB regional o nacional, sin mencionar los aspectos sociales o ecológicos, que deben ser contemplados por los modelos regulatorios contables, si se quiere presentar balances y resultados válidos para el bienestar social de cualquier entorno.

Su centro fundamental de atención es el cálculo del valor razonable, del costo amortizado, del valor de uso, del valor presente neto, del valor recuperable, etc.; datos de indudable interés para ciertos usuarios, los contemplados en el Marco Conceptual de este modelo, pero que son excepcionales en la mayoría de usuarios, incluso en los más desarrollados. Tal circunstancia se demuestra observando el comportamiento de las naciones mejor preparadas tradicionalmente en asuntos contables, como lo son EEUU y los países integrantes de la Unión Europea, quienes o no han adoptado el modelo NIIF o lo han hecho solo para cierto tipo de empresas, que llenaran exigentes requisitos, como los de ser sociedades de capital, inscritas en bolsas de valores y que pertenecieran a grupos empresariales.

No ha sido así en el caso de Colombia y de buena parte de los países latinoamericanos, que han sido compelidos a adoptar tanto el modelo pleno como el de Pymes, por las entidades antes mencionadas integrantes de la NAFI, el FMI y el BM.

La invalidez de la hipótesis de la eficiencia del mercado para la asignación de recursos

El valor razonable y la hipótesis de la eficiencia del mercado

Se ha demostrado por serios estudios que la hipótesis de la eficiencia del mercado no es válida *per se*. Pero, aunque la hipótesis no sea válida, tal como se anotó anteriormente, en el punto 2.1, la aplicación del valor razonable, que se soporta en esa hipótesis, es parcialmente obligatoria en el modelo NIIF, dada la presencia de estándares en los que el criterio del valor razonable es la

única base valorativa a aplicar, como en el caso de la NIC 41, para productos agrícolas, o el caso de los instrumentos financieros (derivados; y opcional en muchos aspectos, como las propiedades de inversión, propiedad planta y equipo, inventarios, intangibles, etc.

El problema de esta orientación está en que los mercados en general no son eficientes para fijar los precios, pero, más allá, la mayoría de los mercados son asimétricos, adolecen de defectos como el ser monopolios u oligopolios, monopsonios u oligopsonios; los precios en muchos casos son manipulados y los productos, bienes y servicios no son homogéneos, por lo que el precio puede ser determinado en beneficio del tratante más fuerte, ya sea el comprador o el vendedor.

Como se anotó, se requiere de una estructura regulada de forma rigurosa, y solamente los mercados financieros bursátiles están regulados hasta cierto punto; por ello pueden alcanzar algún nivel de eficiencia, pero no existe uno que haya sido calificado con eficiencia fuerte o plena. La mayoría de los mercados de bienes y servicios carecen de regulación, y ello redundaría en que los precios, en los momentos previos a los de la transacción, son de difícil previsión al no ser, en la mayoría de los casos, precios cotizados o públicos y no serán, por ello, mercados eficientes.

En tales circunstancias el cálculo de un valor razonable que no sea en un mercado regulado, con precios cotizados, encarna un riesgo para la entidad que informa y, por extensión, para el informador responsable. Este riesgo es aún mayor al observar las disposiciones contenidas en la NIIF 13, cuya liberalidad es increíble, ya que luego de establecer la observabilidad en un nivel exigente, el 1, de los precios de salida, va menguando la rigurosidad hasta aceptar como válida cualquier alternativa de información futura, presente o pasada, de mercados de salida, de entrada o de algún cálculo financiero. Es decir, en el cálculo del valor razonable, se flexibiliza sensiblemente el rigor del proceso de valoración y con ello se posibilita la comisión de errores por la aceptación de cálculos resultantes de procesos técnicamente inválidos, cuando las empresas no cuenten con el personal experto para la escogencia y aplicación de las estrategias valorativas adecuadas.

Estas alternativas, correspondientes a los niveles de observabilidad 1 y 2, podrían aceptarse en condiciones de información complementaria, que sirvieran para ampliar perspectivas para los gestores y también para los inversionistas bursátiles actuales y potenciales. Esto exige, en todo caso, que las empresas

cuenten con personal experto en el manejo de técnicas y metodologías de valoración complejas: Esto es posible que se dé en entidades de tamaño grande o mediano, cuyas planta de personal técnico, debidamente habilitado, pueda responder a estas necesidades de información; pero es inaudito que ciertas empresas como las Pymes, cuyas capacidades técnicas en asuntos de cálculos financieros, en general, no son las más desarrolladas, tengan que asumir estas obligaciones, que les conllevarán costos y que no les serán de utilidad, como podrían serlo para los mencionados inversionistas bursátiles.

Conclusiones

El recorrido que se ha realizado en este artículo, a lo largo del tiempo y del espacio, en los que han tenido momento y lugar algunos de los prolegómenos y hechos consecuenciales de la aparición y desarrollo del modelo de información financiera denominado Estándares Internacionales de Información Financiera, NIIF, ha pretendido poner de presente el origen, características, propósito y falencias de este artefacto contable, cuya aparición está justificada por la necesidad de apuntalar mejor el nuevo modelo económico-financiero que desde la década de los 80s del siglo pasado está en proceso de implantación en el contexto mundial; sustentado en la versión económica neoclásica, que exacerbando la experiencia ya vivida a principios del Siglo XX, su orientación es marcadamente financiera, por lo que ha sido denominado, por investigadores pertenecientes a la Escuela de la Regulación, como un modelo de Economía Financiarizada.

Al ser les NIIF un instrumento de soporte para la consolidación de tal alternativa económica, a la cual deben someterse la mayoría de los países del orbe, y, por ende, la inmensa mayoría de sus habitantes, es pertinente determinar la bondad de tal circunstancia para la vida de los afectados. Como se ha referido en el trabajo, el modelo económico financiarizado busca concentrar aún más la riqueza social en manos de quienes detentan la propiedad del capital financiero. Ante esta circunstancia presente y en marcha, es un deber de las disciplinas sociales, en este caso la Economía y la Contabilidad, proponer alternativas que posibiliten la construcción de otros caminos de desarrollo social que propendan por el bienestar de las mayorías poblacionales.

Las ciencias sociales no son asépticas, impersonales o mecánicas, como se las identifica desde toldas positivistas. Son disciplinas prescriptivas que deben identificar fines de acuerdo con su naturaleza de ciencias orientadas a fortalecer y mejorar el desarrollo humano. Por ello, en el caso específico de la

Contabilidad, el reto que está presente en su camino y que los académicos e investigadores contables deben asumir, es la construcción de alternativas que enderecen la equivocada ruta que las NIIF le están marcando, que propendan por adecuados escenarios de información y de control para los usuarios interesados, ubicados en los diferentes niveles o escalas del entorno social al que pertenezcan.

Referencias

- Álvarez, H. (2009). La Dicotomía Valorativa en el modelo contable NIC-NIIF: una reflexión a la luz de la teoría económica del valor. *Revista Adversia*, 4. Recuperado de <https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/adversia/article/view/2033>
- Álvarez, H. y Álvarez J. (2011). El valor razonable y la eficiencia del mercado. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 46, 101-136.
- Camberos, M. (2010). *Neoliberalismo, globalización y empobrecimiento de la clase media sonorense*. Recuperado de <http://www.revistauniversidad.uson.mx/revistas/24-6revi24.pdf>.
- Cañibano, L. (1975). *Teoría actual de la Contabilidad*. Madrid, España: Ed ICE:
- CEPAL. (2015). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe. Desafíos para impulsar el ciclo de inversión con miras a reactivar el crecimiento*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL, Naciones Unidas.
- Churchman, W. (1980). *¿Por qué evaluar? En La Contabilidad Contemporánea y su Medio Ambiente*. México, Ciudad de México: Ediciones Contables y Administrativas, S.A.
- Chesnais, F. (2003). La teoría del régimen de acumulación financiarizado: contenido, alcance e interrogantes. *Revista de Economía Crítica*, 1, 37-72.
- Chesnais, F. (2009). Un año después del crack bancario y financiero. *Polis Revista Latinoamericana*, 8(24), 63-75.
- Decreto Reglamentario 2496 de 2015. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=79562&name=DECRETO_2496_DE_2015.pdf&prefijo=file
- Hernández, J., González, E. y Ramiro, P. (2013). *Diccionario Crítico de empresas Transnacionales*. Recuperado de <http://omal.info/spip.php?article4966>
- Fama, E. (1970) Papers and Proceedings of the Twenty-Eighth Annual Meeting of the American Finance Association New York. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.

- Habermas, H. (1987). *Teoría de la Acción Comunicativa*. Madrid, España: Taurus.
- Hendriksen, E. (1977). *Accounting theory*. McGraw-Hill/Irwin.
- IASC. (1989). *Marco Conceptual NIC*. Recuperado de [https://www.icjce.es/images/pdfs/TECNICA/C02%20-%20IASB/C204%20-%20IFRS%20y%20SIC%20\(esp%C3%83%C2%B1ol\)/Marco%20conceptual%20\(trad\).PDF](https://www.icjce.es/images/pdfs/TECNICA/C02%20-%20IASB/C204%20-%20IFRS%20y%20SIC%20(esp%C3%83%C2%B1ol)/Marco%20conceptual%20(trad).PDF)
- Luhmann, N. (2005). *Confianza*. Anthropos Editorial.
- Medialdea, B. y Álvarez, N. (2008). *Liberalización financiera internacional, inversores institucionales y gobierno corporativo de la empresa*. Madrid, España: Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid.
- Mattessich, R. (2002). *Contabilidad y Métodos Analíticos*. Buenos Aires, Argentina: Editorial La Ley.
- Monbiot, G. (2016). *Neoliberalismo: la raíz ideológica de todos nuestros problemas*. Recuperado de http://www.eldiario.es/theguardian/Neoliberalismo-raiz-ideologica-problemas_0_511299215.html
- Ocampo, E. (2010). *Cómo Wall Street contribuyó a su propia ruina: el caso Magnetar*. Recuperado de <http://laeradela Burbuja.tumblr.com/post/554658779/c%C3%B3mo-wall-street-contribuy%C3%B3-a-su-propia-ruina-el>
- Tua, J. (1991). *La Investigación Empírica en Contabilidad. La hipótesis de la Eficiencia del Mercado*. Madrid, España: ICAC, MEH.
- Tua, J. (1983). *Principios y Normas de Contabilidad*. Madrid, España: IPC, Ministerio de Economía y Hacienda.
- Vatter, W. (1980). Obstáculos con que tropieza la tarea de concretar los principios Contables. *En La Contabilidad Contemporánea y su Medio Ambiente*. México, Ciudad de México: Ediciones Contables y Administrativas, S.A.

Para citar este artículo:

Álvarez, H. y Cortés, J. (2018). La supra-regulación contable y la financiarización económica. *En-Contexto*, 6(9), 51-82.

