



Contabilidad y Negocios

ISSN: 1992-1896

revistacontabilidadynegocios@pucp.edu.pe

Departamento Académico de Ciencias

Administrativas

Perú

Valle Larrea, Carlos

Globalización y contabilidad: algunas reflexiones en torno a la obra *El trabajo de las naciones* de
Robert B. Reich

Contabilidad y Negocios, vol. 8, núm. 15, 2013, pp. 95-101

Departamento Académico de Ciencias Administrativas

Lima, Perú

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281628809008>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Globalización y contabilidad: algunas reflexiones en torno a la obra *El trabajo de las naciones* de Robert B. Reich

Globalization and Accounting: some reflections about *The Work of Nations* by Robert B. Reich

Carlos Valle Larrea

KPMG Perú
Accounting Advisory Services

Robert B. Reich es un prestigioso académico estadounidense (actualmente, ejerce la docencia en la Universidad de California) y columnista habitual de importantes revistas y periódicos de varios países. Fue ministro de Bill Clinton de 1993 a 1997. Ha publicado una cantidad importante de libros; entre ellos, destaca la crítica a *El trabajo de las naciones* (*The Work of Nations*) como una de sus obras más importantes. En el presente artículo, vamos a efectuar un análisis de algunos de los puntos más saltantes contenidos en dicha obra respecto a sus implicancias para el desarrollo de la profesión contable.

1. Una nueva etapa en la evolución de los negocios

Uno de los puntos más destacables de la obra del célebre economista estadounidense John Kenneth Galbraith fue resaltar el papel fundamental de las grandes corporaciones (como la General Motors, Exxon o Ford) dentro de la economía moderna. Mencionaba, por ejemplo, que en 1967 las 2000 empresas más grandes de los Estados Unidos producían el 42% de los bienes manufacturados de dicho país y poseían más del 50% de todos los activos (Galbraith, 1982). Cabe anotar

que esta situación se daba también en otras naciones del mundo desarrollado. Galbraith argumentaba que la economía podía dividirse aproximadamente en dos grandes mitades: la primera, constituida por las grandes corporaciones, que operan en mercados con características de monopolios u oligopolios, controlaban industrias claves como la siderúrgica o la automotriz; y la otra mitad, integrada por empresas de mucha menor envergadura, donde predominaba la competencia. El auge de las corporaciones trajo consigo los beneficios de la productividad en alta escala, que, sin representar una redistribución de la renta, representó una mejora de la calidad de vida del ciudadano promedio. Este hecho se vio también reforzado por el poder de negociación de los grandes sindicatos frente a las corporaciones para mejorar las condiciones salariales de sus afiliados.

Reich analiza la transformación sufrida en el mundo de las corporaciones, ámbito estudiado por Galbraith. Dicha transformación, se debe precisar, es originada por la aparición, dentro de un contexto de apertura de mercados, de una mayor cantidad de centros mundiales de producción estandarizada que generan una competencia a escala mundial entre grandes corporaciones.

¹ Nuestros comentarios han sido elaborados sobre la base de la traducción al español publicada por Javier Vergara Editor S.A. Buenos Aires, Argentina (1993).

El mundo de economía globalizada facilita la movilidad de la mayor parte de factores de producción (como dinero, tecnología o personal calificado), lo cual permite a las grandes empresas instalar centros operativos en cualquier parte del mundo donde resulte rentable. Esto ha dado lugar a la creación de lo que Reich llama *redes empresariales mundiales descentralizadas*, en las cuales el capital puede provenir de Europa; la gerencia y oficinas principales pueden estar localizadas en Estados Unidos; y las plantas, ubicadas en países asiáticos de bajo costo de mano de obra.

El descenso en los márgenes de utilidad de la producción estandarizada, debido a la aparición de competidores a nivel mundial, ha llevado a las grandes corporaciones a pasar de la producción en altos volúmenes de bienes y servicios a obtener sus principales beneficios sobre la base de ofertar mercancías especializadas, de alto valor y escala de producción reducida. Reich da elocuentes ejemplos de siderúrgicas que ya no dependen de la fabricación de barras de acero estándar en plantas con miles de operarios, sino que obtienen sus mayores márgenes de aceros extra livianos destinados a usos muy específicos (partes de automóviles o equipos de tecnología de punta). Estos requieren de plantas mucho más pequeñas para ser fabricados, pero estas deberán ser sumamente

especializadas o empresas de telecomunicaciones cuyo mayor filón de utilidades no está en los servicios usuales de comunicación, sino en la prestación de servicios de videoconferencias o sistemas de telefonía cerrados. Se trata de mercados en constante evolución, en los que las empresas deben estar sumamente atentas a los cambios en las necesidades y preferencias de sus clientes para continuar brindándoles soluciones y seguir siendo rentables. Para ello, deberán contar con personal altamente capacitado en estas actividades.

Para que estas redes mundiales puedan operar de la manera más eficiente y rentable, es necesario contar con personal especializado en identificar necesidades de clientes (que pueden ser, como menciona Reich, entre otros, productos químicos, maquinaria, argumentos legales o instrumentos financieros), y plasmar dichas necesidades en nuevos productos. También, se debe contar con otros expertos que sirvan de nexo entre los identificadores de necesidades y los creadores de productos que las satisfagan². Reich llama a este tipo de profesionales *analistas simbólicos*, y los diferencia de aquellos trabajadores dedicados a los servicios rutinarios de producción y la prestación de servicios personales, caracterizados por realizar labores en su mayor parte monótonas y rutinarias³.

² Reich hace hincapié en el hecho de que en las grandes corporaciones estudiadas por Galbraith también se efectúan labores de investigación de mercado y desarrollo de nuevos productos, pero están usualmente referidas a bienes sumamente estandarizados destinados a grandes masas de consumidores. Ello resulta una actividad completamente diferente en cuanto a su enfoque e inversión de recursos a la referida al desarrollo de productos altamente especializados destinados a nichos sumamente segmentados del mercado.

³ Reich no limita los tipos de trabajadores a estas tres categorías, menciona otras (aunque sin darles ningún criterio sistemático como la triada anterior): a los trabajadores rurales, de industrias extractivas, maestros y empleados públicos. En ciertas sociedades, el peso de este tipo de trabajadores puede ser muy significativo. De estas categorías, los ingresos de los empleados públicos y maestros dependen fundamentalmente de la capacidad contributiva del resto de la colectividad, por lo que un descenso en esta afectará también sus remuneraciones, por más que se encuentren protegidos de la competencia. Respecto a los trabajadores directamente involucrados en actividades rurales (agricultura, ganadería) y de industrias extractivas, estos podrían considerarse en una condición similar a la categoría de servicios rutinarios de producción. La excepción radica en que están en parte protegidos por las rentas que generan las rentabilidades decrecientes del suelo y el agotamiento de recursos, que los pueden alejar de una tendencia permanente al deterioro de sus ingresos, tema que requiere de un análisis mayor que excede los alcances del presente trabajo.

El autor señala acertadamente que estas categorías de labores rutinarias pueden darse tanto en las industrias tradicionales de producción (obreros dedicados a ensamblar automóviles o picar rocas dentro de una explotación minera) como en industrias de tecnología de punta o de servicios (extracción de datos rutinarios en computadoras, llenado de solicitudes de crédito, etcétera).

A su vez, Reich advierte que la conexión de los mercados internos de los países con el mundo (como, por ejemplo, a través de los tratados de libre comercio y la formación de grandes bloques económicos) y la gran movilidad actual de los factores de producción tiene como resultado un incremento cada vez mayor de los ingresos de los analistas simbólicos. Ello se enfrenta a una progresiva pauperización de las remuneraciones de los trabajadores rutinarios. Ello, cabe anotar, está implicando una brecha cada vez mayor entre ricos y pobres, no solo en países desarrollados caracterizados por una desigual repartición de la renta —como EE.UU. o Francia—, sino en naciones otrora sumamente homogéneas en la distribución de ingresos, como los países escandinavos. En contraste, la globalización y movilidad de los factores de producción han permitido mejorar los estándares de vida de las poblaciones de muchos países subdesarrollados, captadas para la producción en masa de bienes, gracias a sus bajos costos remunerativos. Sin embargo, esta incorporación no implica una garantía permanente de mejora. Si bien los costos de la mano de obra de estos países se seguirán manteniendo en ventaja comparativa frente a sus similares de los países desarrollados, pueden los grandes capitales identificar otros estados o territorios con costos más económicos aún y decidir un desplazamiento de los centros de producción, lo cual trae consigo pérdidas importantes de puestos de trabajo.

Reich señala que una consecuencia de la creación de redes mundiales empresariales descentralizadas y de la gran movilidad de los factores de producción es la pérdida de la identificación de las grandes corporaciones con los intereses de una nación particular. Estas empresas pueden tener sus oficinas principales en un país específico, pero su plana gerencial, trabajadores, accionistas y principales activos se encuentran dispersos en diferentes países del mundo. En esa medida, sus formas de pensar e intereses no necesariamente apuntan en una dirección tan unificada como sería si se tratara, por ejemplo, de una empresa cuyos accionistas, plantas, oficinas administrativas, gerentes y trabajadores fueran exclusivamente estadounidenses, peruanos o brasileños.

El éxito de la economía de los países capitalistas para lograr la mejoría de los niveles de vida e ingresos de la población (que corresponde a la etapa de las grandes corporaciones nacionales, estudiadas por Galbraith) fue siempre esgrimido como una evidencia de lo falaz de la tesis marxista sobre una progresiva pauperización de los trabajadores. No obstante, las tendencias actuales detectadas por Reich de una disminución progresiva de los ingresos de los trabajadores rutinarios en los países capitalistas abogan a favor del argumento marxista, respecto a la existencia de factores que retardan la crisis, pero que no impiden que esta se produzca —inevitablemente— dentro de las grandes economías capitalistas. En tal sentido, es muy interesante el análisis que hace David Harvey (1990) de la aparente ubicación fuera del orden lógico de un último capítulo denominado «La moderna teoría de la colonización», correspondiente al primer tomo de *El Capital* (el único que Marx llegó a publicar en vida). Para Harvey el final predecible de la obra debió ser el capítulo anterior sobre el origen de la acumulación originaria.

Respecto a ello, argumenta que este capítulo final busca dar tentativamente respuesta a una interrogante planteada por Hegel en su obra *Filosofía del derecho* respecto a la necesidad que tienen las sociedades maduras económicamente de expandirse a otros territorios. Marx efectúa su análisis del capitalismo y lo considera normalmente como un sistema cerrado. Ello lo lleva a ignorar en la mayor parte de su obra los problemas derivados del comercio exterior. No obstante, en ciertas citas de *El Capital* (reseñadas por Harvey), hace un esbozo de la importancia de esta actividad para reducir las crisis internas de caída de beneficios empresariales, sobreexplotación y pauperización de los trabajadores dentro de una sociedad capitalista, a cambio de exportarlas a nuevos territorios en los que encuentra nueva fuerza laboral y nuevos mercados para su producción. Harvey señala que los intereses de ciertos grupos empresariales buscan generar alianzas a nivel local (una de ellas sería, por ejemplo, el pacto nacional celebrado en Estados Unidos entre el Gobierno, los sindicatos y los empresarios, que —conforme con Reich— existió durante la época de oro de las grandes corporaciones netamente norteamericanas. Este buscaba hacer frente a la amenaza comunista y convertir a cada trabajador en un consumidor de los bienes fabricados por la gran industria). Dichos pactos son traspuestos por algunos agentes atraídos por la búsqueda de mayores ganancias en el extranjero, como las transnacionales que mudaron sus centros de producción estandarizados fuera de territorio estadounidense con la resultante disminución de las rentas de los trabajadores industriales. Aunque el capitalismo dista mucho de haberse expandido hasta el último rincón del globo, es evidente que la tendencia identificada por Reich apunta a probar el retorno (bajo «efecto boomerang») del problema de la acumulación que buscaba solucionar el traslado de los grandes capitales hacia el exterior, tal como lo previó Marx.

2. La sociedad del conocimiento y sus repercusiones en los conceptos de propiedad y gestión empresarial

El libro de Reich es concordante con las ideas desarrolladas por autores como Peter Drucker (*The Age of Discontinuity*), Fritz Matchlup (*The Production and Distribution of the Knowledge in the United States*) y Yoneji Masuda (*The Information Society as Post-Industrial Society*), respecto a la importancia del conocimiento como principal factor creador de riqueza. En este caso, se enfatiza, en especial, en el conocimiento manejado por los analistas simbólicos, lo cual desplaza como factores de menor importancia a las grandes concentraciones de activos tangibles (máquinas, edificios o inventarios de mercaderías). Reich señala que las empresas productoras de bienes y servicios especializados no requieren de una gran infraestructura material ni ejércitos de trabajadores como las compañías de producción masificada, y que su activo más valioso lo constituye el conocimiento especializado de sus analistas simbólicos. Ello es así al punto tal que las compras de empresas pierden sentido cuando no logran retener al personal clave. Puede ser que la adquisición se sostenga durante un lapso de tiempo, porque se adquiere alguna marca de reconocido prestigio en el mercado, pero la misma no logrará mantenerse en el largo plazo, de no poder contar la red empresarial con sus trabajadores clave u obtener cuadros de reemplazo de la misma capacidad intelectual.

Sin embargo, lo más revolucionario del impacto de la primacía del conocimiento como principal factor de producción estriba en el cambio del rol del empresario dentro de las redes empresariales y la posibilidad de democratizar la facilidad para hacer empresa a todo aquel poseedor de las habilidades necesarias. Los medios de producción, usualmente, han estado aso-

ciados a bienes tangibles como la tierra y las máquinas o derechos, pero el conocimiento especializado de ciertos analistas simbólicos dentro de las redes empresariales resulta mucho más difícil de ser retenido por un empresario tradicional. En el pasado, la destreza excepcional de un tejedor no bastaba para hacer brotar de la nada toda la infraestructura material que requería para ser empresario. El producto que fabricaba tenía una estructura de costos en la que la importancia del componente físico (materia prima, esfuerzo humano, maquinaria empleada) era abrumadoramente mayor al valor que podía tener el conocimiento especializado de técnicas y procesos. Mientras, en muchas actividades de hoy, el saber especializado constituye el valor más importante de ciertos productos y servicios, que por sí solo puede atraer tras de sí a los demás factores de producción. Concretamente, las habilidades de un creativo publicista, un especialista en sistemas o un renombrado biólogo molecular pueden constituir, con su amplia capacidad y un modesto capital, negocios que pueden lograr un crecimiento espectacular en un período relativamente corto de años. Estas especiales habilidades no son monopolio de nadie: pueden ser desarrolladas por todo aquel que, con suficiente dedicación, explote el potencial innato que posea, siempre que haya recibido una educación descubridora de potenciales, no necesariamente vinculada a los centros de mayor prestigio⁴. Muchos ejemplos hay de notables profesionales que han salido de escuelas modestas y han alcanzado logros sorprendentes.

Cierto es, sin embargo, que no basta solo la habilidad técnica para constituir un negocio rentable. Para llegar a ser un empresario exitoso, se requiere, también, de aptitudes administrativas, que permitan interactuar apropiadamente con su entorno y hacer rentable la operación explotada. No obstante, estos individuos dotados de habilidades técnicas pueden subcontratar este tipo de servicios administrativos o recurrir al apoyo de un grupo idóneo de tecnócratas. No nos olvidemos que uno de los tipos de analistas simbólicos mencionados por Reich es el de aquellos que sirven de nexo entre los que identifican las necesidades potenciales de clientes específicos y quienes cristalizan estas necesidades en productos tangibles. Incluso, las actividades de nexo que realizan algunos analistas simbólicos pueden llegar a constituir de por sí líneas de negocios, que corresponden a habilidades técnicas atrayentes de los factores secundarios de capital.

El conocimiento especializado de un analista simbólico es inherente a su persona y, así como no puede ser controlado tan eficazmente como lo hace el capital con los recursos materiales, tampoco puede ser transferido a sus herederos. A partir de ello, se corta un mecanismo de acumulación generacional de gran importancia para la acumulación capitalista⁵. El analista simbólico puede transferirle a sus hijos las acciones del negocio, pero esto no garantiza su perdurabilidad —aun si es administrado por tecnócratas—, puesto que, como ya vimos, puede surgir en otro punto de las redes empresariales un nuevo analista simbólico

⁴ Reich enfatiza la cada vez mayor divergencia que existe entre la formación de los hijos de los analistas simbólicos respecto a una deficiente preparación de los niños de los trabajadores rutinarios. La superación de esta brecha constituye uno de los reiterados llamados que efectúa a lo largo de su libro.

⁵ Fernand Braudel (2006) ha señalado la notoria importancia que ha tenido para el desarrollo capitalista de Occidente la gestación de importantes fortunas familiares a lo largo de varias generaciones. Ello, cabe anotar, no ocurría en el medioevo en la sociedad china —en la que los cargos de mandarín eran por concurso público— o el mundo islámico —en el que la posesión de tierras era temporal, debido a que pertenecían al monarca—. En estas dos civilizaciones, las familias dominantes eran periódicamente desplazadas, lo cual frenaba cualquier tendencia de acumulación sostenida.

armado únicamente con su talento y puede desplazar a las empresas de antigua generación. La forma societaria más racional para este tipo de negocios la constituye las sociedades de personas en las cuales los propietarios no pueden legar a sus descendientes la propiedad y dirección. Ello es asumido por sucesivas generaciones de profesionales exitosos, cuya salida de la organización es desalentada con la motivación futura de alcanzar la cúspide.

En las redes empresariales de Reich, el sistema capitalista no desaparece, pero evoluciona hacia una nueva modalidad, en la que el conocimiento adquiere cada vez mayor preponderancia. Su efecto más tangible en la economía es generar un cambio tecnológico que puede llegar a alterar significativamente patrones de consumo, modificar técnicas de organización del trabajo y ampliar la base de bienes y servicios cada vez más a la medida y gusto de los usuarios.

3. Los retos para la contabilidad dentro de un entorno económico dominado por el conocimiento

La característica clave de los exitosos analistas simbólicos estudiados por Reich estriba en comerciar con símbolos como datos, fórmulas o argumentos legales que representan abstracciones de la realidad. Dichas abstracciones «se pueden reordenar, alterar y experimentar con ellas, comunicarlas a otros especialistas y, finalmente, convertirlas nuevamente en realidad» (1993, p. 177) Aunque los retos planteados en el libro de Reich poseen una fuerte connotación económica, no dejan de ser indiferentes a la problemática contable por, entre otras, las razones enumeradas a continuación:

1. Las normas internacionales de información financiera (NIIF) constituyen parte de los datos complejos manejados actualmente en el mundo

de los negocios. Algunas NIIF contienen asuntos de altísima dificultad (pensemos, por ejemplo, en ciertos temas referidos a instrumentos derivados, impuesto a la renta diferido o mediciones de plusvalía), cuyo cabal entendimiento e interpretación dentro de casos concretos constituye dominio de pocos y cotizados especialistas. No en vano Reich incluye a ciertos profesionales de la contabilidad dentro del selecto grupo de analistas simbólicos, pues manipulan «argumentos contables» utilizados para presentar información vital para la marcha de las empresas y la toma de decisiones de inversión.

2. La organización de grupos económicos en redes mundiales descentralizadas, carentes de propietarios claramente vinculados a un país específico, genera muchas dificultades para identificar y definir los conceptos de partes relacionadas tratadas por las NIIF, tales como las relaciones de matriz-subsidiaria, inversionista-asociada o participé-negocio conjunto. Muchos grupos empresariales internacionales hoy están conformados por una frondosa extensión de vehículos legales, en la que no es extraño observar la presencia de entidades *off shore*, algunas domiciliadas en paraísos fiscales, matrices que son a su vez subsidiarias de otra empresa o la existencia de entidades como fondos de inversión o fideicomisos. Discernir e identificar relaciones de vinculación dentro de este contexto implica un riguroso uso del principio de realidad económica sobre forma legal establecida en el marco conceptual de las NIIF. Para fortalecer la aplicación de dicho principio, ha sido emitido un paquete importante de normas con vigencia internacional a partir de 2013: las NIIF 10 (Estados financieros consolidados), NIIF 11 (Acuerdos conjuntos) y NIIF 13 (Información a revelar sobre participaciones en otras entidades). Estas últimas sustituyen

o modifican la regulación contable anterior sobre este tema, conformadas por las NIC 24,27, 28 y 31. La nueva definición del concepto de control —que trae la NIIF 10— está mucho más adaptada a este tipo de organización empresarial extendida y con vehículos legales de diversa índoles respecto a la definición sobre el mismo tema de la NIC 27. Además, constituye un importante paso adelante para una presentación más completa de las transacciones de un grupo económico.

3. No se ha desarrollado aún una teoría completa respecto a la contabilización del conocimiento como intangible. Pese a constituir un tema cada vez más trascendente en muchos negocios, no corresponde a un asunto planteado con la importancia del caso en las NIIF. La objeción principal para dar una expresión contable al conocimiento se debe a que no es controlado por las entidades, sino que pertenece a su personal, por lo cual carece de una de las características fundamentales requeridas para reconocer un activo conforme al marco conceptual de las NIIF. La cuantificación del conocimiento como intangible suele aparecer en procesos de combinaciones de negocios (regulados por la NIIF 3) bajo la forma de plusvalía, mayor valor pagado respecto al valor razonable de los activos netos de un negocio pero mezclado con otra serie de conceptos que esta NIIF denomina «intangibles no identificados». No obstante, esta presentación no refleja uno de los activos que justifica la compra de muchas entidades, especialmente aquellas caracterizadas por una gran innovación y presencia

de personal talentoso. Dentro de un modelo contable cada vez más apoyado en el concepto de valor razonable, negarle el criterio de separabilidad y cuantificación al que puede constituir el activo que genera el mayor valor dentro de muchos negocios puede constituir una de las distorsiones más notorias a ser eliminadas en el futuro por las NIIF.

Por las razones esgrimidas, la obra de Robert B. Reich muestra una importante tendencia en la marcha actual de los negocios y brinda, también, razones para interpretar, en parte, la crisis económica que hoy afecta a la mayor parte de las grandes economías mundiales. De este modo, le plantea a la contabilidad una serie de retos que debe responder como parte de su rol fundamental de reflejar la gestión de las empresas.

Referencias bibliográficas

- Braudel, Fernand (1996). *La dinámica del capitalismo*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Galbraith, John K. (1982). La imagen válida de la economía moderna. *Anales de un Liberal Independiente*, Volumen 1. Barcelona. Gedisa S.A.
- Harvey, David (1990). *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Reich, Robert B. (1993). *El Trabajo de las Naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. Traducida por Javier Vergara. Buenos Aires: Vergara.

Fecha de recepción: 20 de mayo 2013

Fecha de aceptación: 31 de mayo de 2013

Correspondencia: cvalle@mail.com