

# Crisis de la valoración contable en el capitalismo cognitivo

*Pablo Archel Domench*

Profesor Titular de Universidad. Universidad Pública de Navarra, España.  
Correo electrónico: archel@unavarra.es

*Mauricio Gómez Villegas*

Profesor Asistente, Escuela de Administración de Empresas y Contaduría Pública, Universidad Nacional de Colombia. Correo electrónico: mgomezv@unal.edu.co

## THE CRISIS OF ACCOUNTING VALUATION IN COGNITIVE CAPITALISM

**ABSTRACT:** The decline in Fordism as the principal form of regulating economic production has seen the rise of other models in which immaterial labor constitutes one of the principal sources of value creation. One of the most important challenges facing the accounting community is the reliable measure of value and of the results of business activity. The universal adoption of the IASB model, which privileges fair value as the preferred criterion of valuation, is interpreted as a further step towards accounting for the expropriation and privatization of the value produced by immaterial labor, equivalent to the concept of the *common*. Guided by the theoretical constructs of Lazzarato and Negri (1997) and Hardt and Negri (2000 and 2004), the research identifies two kinds of cause (internal and external to accounting) that explain the difficulties in measuring value accruing from immaterial labor in the era of cognitive capitalism. Thus, the conventional criteria of accounting valuation (historical cost and fair value), which emerged in earlier phases of the history of capitalism, prove inadequate to the challenge of capturing and representing the value of immaterial production.

**KEY WORDS:** Accounting valuation, immaterial labor, intellectual capital, cognitive capitalism and accounting, critical accounting.

## CRISE DE L'ÉVALUATION COMPTABLE DANS LE CAPITALISME COGNITIF

**RÉSUMÉ:** Le déclin du fordisme comme mode majoritaire de régulation de la production économique laisse la place à d'autres modèles dans lesquels le travail immatériel apparaît comme une des principales sources de création de valeur. Dans ce contexte, la mesure fiable de la valeur et du résultat entrepreneurial constitue l'un des enjeux principaux auxquels est confrontée la communauté comptable. L'adoption internationale du modèle comptable de l'IASB, avec l'hégémonie de la valeur raisonnable comme critère préférentiel d'évaluation, est interprétée comme un pas supplémentaire dans la recherche de l'expropriation et de la privatisation de la valeur produite par le travail immatériel et qui correspondrait au *commun*. A partir des constructions théoriques développées par Lazzarato et Negri (1997) et Hardt et Negri (2000 et 2004), ce travail identifie deux types de causes (externes et internes de la comptabilité) qui expliquent les difficultés dans la mesure de la valeur produite par le travail immatériel à l'époque du capitalisme cognitif. Pour cette raison les critères conventionnels d'évaluation comptable (coût historique et valeur raisonnable), apparus avant l'évolution historique du capitalisme, se révèlent impropres pour capter et représenter la valeur de la production immatérielle.

**MOTS-CLÉS:** Évaluation comptable ; travail immatériel ; capital intellectuel ; capitalisme cognitif et comptabilité ; comptabilité critique.

## CRISE DA AVALIAÇÃO CONTÁBIL NO CAPITALISMO COGNITIVO\*

**RESUMO:** O declínio do fordismo como forma majoritária de regulação da produção econômica está dando lugar a outros modelos nos quais o trabalho imaterial aparece como uma das principais fontes de criação do valor. Neste contexto, a medição confiável do valor e do resultado empresarial constitui um dos maiores desafios que a comunidade contábil enfrenta. A adoção internacional do modelo contábil do IASB, com a hegemonia do valor razoável como critério preferente de avaliação, é interpretada como um passo a mais na procura de expropriação e privatização do valor produzido pelo trabalho imaterial e que corresponderia ao *comun*. A partir das construções teóricas desenvolvidas por Lazzarato e Negri (1997) e Hardt e Negri (2000 e 2004), este trabalho identifica dois tipos de causas (externas e internas à contabilidade) que explicam as dificuldades na medição do valor gerado pelo trabalho imaterial na época do capitalismo cognitivo. Por isso, os critérios convencionais de avaliação contábil (custo histórico e valor razoável), surgidos previamente na evolução histórica do capitalismo, são inadequados para captar e representar o valor da produção imaterial.

**PALAVRAS CHAVE:** Avaliação contábil; trabalho imaterial; capital intelectual; capitalismo cognitivo e contabilidade; contabilidade crítica.

CLASIFICACIÓN JEL: M41, P10, M20

RECIBIDO: abril de 2013 APROBADO: noviembre de 2013

CORRESPONDENCIA: Universidad Pública de Navarra; Departamento de Gestión de Empresas; Campus de Arrosadía, s.n.; 31006 Pamplona (ESPAÑA).

CITACIÓN: Archel, P. & Gómez, M. (2014). Crisis de la valoración contable en el capitalismo cognitivo. *Innovar*, 24(52), 103-116.

**RESUMEN:** El declive del fordismo como modo mayoritario de regulación de la producción económica está dando paso a otros modelos en los que el trabajo inmaterial aparece como una de las principales fuentes de creación del valor. En este contexto, la medición fiable del valor y del resultado empresarial constituye uno de los mayores retos a los que se enfrenta la comunidad contable. La adopción internacional del modelo contable del IASB, con la hegemonía del valor razonable como criterio preferente de valoración, se interpreta como un paso más en la búsqueda de expropiación y privatización del valor producido por el trabajo inmaterial y que correspondería al común. A partir de las construcciones teóricas desarrolladas por Lazzarato y Negri (1997) y Hardt y Negri (2000 y 2004), este trabajo identifica dos tipos de causas (externas e internas a la contabilidad) que explican las dificultades en la medición del valor generado por el trabajo inmaterial en la época del capitalismo cognitivo. Por ello, los criterios convencionales de valoración contable (coste histórico y valor razonable), surgidos previamente en la evolución histórica del capitalismo, resultan inadecuados para captar y representar el valor de la producción inmaterial.

**PALABRAS CLAVE:** Valoración Contable; Trabajo inmaterial; Capital intelectual; Capitalismo cognitivo y contabilidad; Contabilidad crítica.

“El centro de gravedad de la producción capitalista ya no reside en la fábrica, sino que se ha visto arrastrado fuera de sus muros. La sociedad se ha convertido en una fábrica o, para ser más exactos, la producción capitalista se ha extendido hasta el punto que la fuerza de trabajo de toda la sociedad tiende a verse subordinada al control capitalista. El capital explota cada vez más toda la gama de nuestras capacidades productivas, nuestros cuerpos y nuestras mentes, nuestras capacidades de comunicación, nuestras relaciones afectivas entre unos y otros, etc. La vida misma ha sido puesta a trabajar”

(Hardt y Negri, 2012; p. 19)

## Introducción<sup>1</sup>

Los objetivos de la contabilidad se han concretado históricamente en la identificación, medición y síntesis de los hechos y la realidad económica de una entidad, para ser comunicados a una amplia gama de usuarios, con

<sup>1</sup> El Ministerio de Economía y Competitividad español, a través del proyecto ECO2012-33121, suministró ayuda financiera para la realización de este trabajo.

el fin de que puedan elaborar juicios y tomar decisiones informadas (AAA, 1966). Sin embargo, tanto la identificación de lo que constituyen los hechos y la realidad económica, como la medición de los mismos, requieren de un método de conversión de la actividad económica en variables cuantificables que serán usadas para producir información útil en el proceso de decisión. Si, como apuntan Dillard (1991) y Williams (2006), la determinación e interpretación de los hechos y la realidad económica dependen de un punto de vista socio-político, las limitaciones de datos disponibles y ciertas características del medio imponen restricciones a las mediciones efectuadas. Diversos autores (Hendriksen, 1970; Belkaoui, 1992) recurren al término *construimiento* para referirse a la incapacidad de encontrar procedimientos de medición que describan adecuadamente los atributos que se están midiendo. También el IASB en su declaración de Marco Conceptual reconoce la problemática de la medición al proclamar que la información puede ser relevante, pero tan poco confiable en su naturaleza como en su presentación, que puede llegar a ser fuente de equívocos (párrafo 32). La contabilidad es, por tanto, una disciplina que asume juicios previos, incorporando una cierta dosis de incertidumbre en los datos que suministra. Como consecuencia de ello, la valoración contable de los hechos económicos es un asunto controvertido que ha sido abordado de manera recurrente por la literatura contable, con inusitada viveza a raíz del estallido de la crisis económica y del debate desatado en torno a la idoneidad o no del valor razonable (Rayman, 2007; Ronen, 2008; Whittington, 2008; Laux & Leoz, 2009; Magnan, 2009; Álvarez, 2009; Power, 2010; García-Casella, 2010; Bengtsson, 2011; Biondi, 2011).

La dificultad que entraña la medición contable de los hechos económicos se incrementa cuando abordamos las nuevas formas de trabajo inmaterial que emergen con fuerza con el declive del fordismo y con la pérdida de influencia social del trabajo industrial (Harney, 2006; Toms, 2006). A partir de la década de 1970, las economías de los países occidentales se vieron afectadas por una serie de crisis (deuda, abandono del patrón oro, petróleo, entre otras) que marcan el final de una era. Se comienza a cuestionar tanto los modelos de organización industrial vigentes como los mecanismos de valoración contable (Aglietta & Reberioux, 2009). En particular, la publicación de los trabajos de Lazzarato (1997) y de (Hardt & Negri, 2000, 2004) puso de manifiesto la dificultad de valorar el trabajo inmaterial al quedar fuera de los parámetros de medición propios del fordismo. A partir de ese momento, son varios los autores que han investigado la naturaleza cambiante del trabajo en la era posfordista (Dyer-Witthford, 2001; Harney, 2006; Toms, 2006; Bryer, 2006; Spence &

Carter, 2011; Fleming, 2013). En estos trabajos se llama la atención sobre la crisis por la que atraviesa la contabilidad al mostrarse incapaz de medir el valor del trabajo inmaterial, lo que vendría a "sugerir un síntoma de la separación entre trabajo y valor" (Harney, 2006, p. 935). En este contexto, los intentos por medir la contribución del trabajo en la creación de valor bajo los criterios tradicionales de la economía política (Bryer, 2006), "sólo produciría unos cálculos deficientes" (Spence & Carter, 2011, p. 313).

Sin embargo, más allá de mostrar la insuficiencia técnica de la contabilidad en su intento de medir e informar sobre las nuevas formas de valor propias del trabajo inmaterial (Gowthorpe, 2009; Mouritsen & Roslender, 2009; Roslender & Stevenson, 2009; Spence & Carter, 2011), poco se dice acerca de los factores que podrían explicar estas carencias. El presente trabajo identifica dos tipos de causas que ayudan a explicar las insuficiencias de los mecanismos contables utilizados para valorar el trabajo inmaterial: en primer lugar, unas causas externas a la contabilidad, relativas a la evolución del capitalismo y a las contradicciones propias de las relaciones sociales entre capital y trabajo; en segundo lugar, la investigación identifica unas causas internas, relacionadas con las externas, pero propias a la lógica y operatividad contable que limitan la medición del valor en la era del capitalismo cognitivo y que obedecen a la subjetividad y singularidad del trabajo inmaterial, a la artificialidad del principio de escasez para el capital intelectual y a la pérdida de relevancia del capital fijo convencional en la generación del valor.

La investigación asume que la unidad de análisis ya no es la clásica planta industrial sino la factoría social (Clever, 2000; Spence & Carter, 2011). Con este término se designa una difusa y variopinta definición de trabajo conformado tanto por el trabajo material realizado en la planta, claramente identificable, para ser valorado y remunerado, como también por el inmaterial, el informal, el doméstico, el estudio, etc. realizado fuera de la misma, difícil de identificar y no siempre remunerado, pero generador igualmente de valor (Lazzarato & Negri, 1997; Hardt & Negri, 2000, 2004). Dados los múltiples sentidos que se otorgan a la expresión trabajo inmaterial, el artículo adopta el punto de vista del *operaísmo* italiano<sup>2</sup>, que proclama una creciente desaparición de los límites entre trabajo y vida, tiempo de

<sup>2</sup> El operaísmo fue una corriente de pensamiento neomarxista en Italia de los sesenta y setenta del siglo pasado, muy crítica con la visión estática y simplificadora de los partidos y sindicatos de la izquierda ortodoxa ante las profundas mutaciones que estaban experimentado las relaciones de trabajo. Sus principales teóricos eran, entre otros, Mario Tronti, Rainiero Panzieri y Antonio Negri. La posterior evolución del operaísmo dio lugar al movimiento autonomista.



trabajo remunerado y no remunerado, capital fijo y capital variable (Lazzarato, 1997). Todos estos elementos propician la aparición de un nuevo régimen de acumulación capitalista basado en la producción de conocimientos y en un trabajo cada vez más intelectualizado, acentuando la complejidad de la valoración del trabajo inmaterial (Vercellone, 2009). Es, precisamente, la centralidad del conocimiento en la creación del valor económico, lo que justifica la expresión *capitalismo cognitivo* con la que los herederos del operaísmo italiano (Lazaratto & Negri, 1997; Vercellone, 2004; Rullani, 2004; Blondeau, 2004) denominan a la época caracterizada por el auge del trabajo inmaterial. La adecuada comprensión de las dinámicas propias del capitalismo cognitivo (Rullani, 2004) y de las limitaciones de los criterios de valoración contable vigentes requiere analizar previamente las transformaciones socio-económicas del capitalismo y su relación con la evolución de los modelos y la valoración contable.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: en primer lugar, se analizan las circunstancias socio-económicas que propiciaron el paso del capitalismo industrial fordista, a un capitalismo hegemonizado por las finanzas, caracterizado

por la pérdida de centralidad y de importancia cualitativa de la industria. Subsecciones de este apartado analizan las formas de gobierno empresarial propias a cada una de las modalidades de capitalismo, así como los modelos y los criterios de valoración contables. El siguiente apartado caracteriza el auge de la producción inmaterial en la época del capitalismo cognitivo analizando de manera particular la literatura sobre el capital intelectual. En subsecciones de este apartado se identifican los factores que otorgan singularidad al trabajo intelectual y que generan la dificultad para su valoración contable. Por último, a modo de conclusión, se presenta una reflexión acerca del papel de la contabilidad en la nueva era del capitalismo cognitivo y los retos y contradicciones a los que se ve enfrentada.

### **Del capitalismo industrial al capitalismo financiero**

El intenso proceso de acumulación vivido por la economía mundial, a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, comenzó a quebrarse a finales de los sesenta (Palazuelos, 1990) y entró en declive con el desencadenamiento

de la crisis petrolera de 1973, poniendo de manifiesto que la crisis no se limitaba a un episodio temporal y pasajero, sino que se trataba de un fenómeno de carácter más estructural (Vidal & Martínez, 2000) con el que se inauguraba una serie de cambios en el corazón del mundo capitalista (Duménil & Lévy, 2007).

En efecto, a partir de los últimos años de la década de los sesenta, la tasa de beneficio de las principales economías occidentales entró en un largo declive atribuido, en primer lugar, al menor ritmo de innovación tecnológica, consecuencia de la madurez que habían alcanzado determinados sectores como el automovilístico y el de electrodomésticos (Aglietta & Reberioux, 2009); en segundo lugar, no puede pasarse por alto la fuerte presión salarial ejercida en la mayor parte de los países industriales como consecuencia del empoderamiento del movimiento obrero surgido tras la Segunda Guerra Mundial, así como de las reivindicaciones obreras producidas al calor de las revueltas de mayo del 68 (Cohen, 2007); por último, en tercer lugar, el capitalismo estadounidense (a la vez que el europeo) perdió una parte sustancial de su rentabilidad, no tanto por una caída en los beneficios empresariales, que fueron particularmente elevados en los años posteriores a la finalización de la Gran Guerra, sino por la elevada participación del Estado en el sistema impositivo y por las fuertes reinversiones de las corporaciones industriales (Duménil & Lévy, 2004). Con estos ingredientes, la retribución del capital en forma de reparto de dividendos se redujo de manera significativa, al tiempo que la inflación desvalorizaba el monto de los créditos y demás inversiones financieras, situando los tipos de interés reales en valores negativos. Los poderes industriales y financieros presionaron a los diferentes gobiernos para propiciar un cambio en la política económica (Cohen 2007), y la respuesta de la Reserva Federal llegó en forma de una espectacular subida de los tipos de interés, que pasaron del 11% al 20% en poco más de un año.

La subida de tipos de interés abrió la puerta a la obtención de suculentas tasas de beneficio, no tanto a través de la inversión en un saturado y decadente sector industrial, sino por medio de la explotación del masivo endeudamiento de casi todos los agentes económicos (López & Rodríguez, 2010). A partir de ese momento el sector financiero sale muy reforzado y se asiste a una expansión de las rentas financieras que se realizan sin el recurso a la inversión productiva, dando lugar a una transformación del sector financiero que pierde su antigua finalidad como mecanismo de asignación del ahorro hacia la inversión productiva, para pasar a convertirse en una máquina especulativa sin más finalidad que la producción de rentas financieras (Duménil & Lévy, 2007). Con esta dinámica, el proceso de desregulación estatal de los mercados financieros se expandió

en las economías de los países centrales y se consolidó un predominio cultural e intelectual de las finanzas (Orléan, 2006; Power, 2010). Si bien se han propuesto diferentes nombres para referirse a este fenómeno (Guttman, 2009; Álvarez & Medialdea, 2010), su atributo central es un proceso conocido como *financiarización*, definida por Epstein (2005, p. 3) como "el creciente papel de las motivaciones financieras, los mercados financieros, los actores financieros y las instituciones financieras en las operaciones de las economías domésticas e internacionales".

La creciente financiarización de la economía mundial va a posibilitar la ejecución de importantes operaciones de crecimiento y concentración empresarial gracias a la liberalización de los movimientos de capital y a la creación de sofisticados y complejos instrumentos financieros (innovaciones financieras). Las empresas, de manera especial las de sectores altamente tecnológicos, acuden masivamente al crédito como forma de financiar adquisiciones de acciones con ánimo de control, llegando a comprar sus propias acciones para incrementar la cotización de las mismas y poder emitir nuevos títulos a un precio inflado (Brenner, 2009). En este escenario, las ganancias por revalorización de activos pasan a ser la forma hegemónica del beneficio financiero, superando con creces a los cobros de intereses (Duménil & Lévy, 2004; Epstein, 2005), posicionando al precio de la acción como la variable clave que organiza todas las decisiones de los directores corporativos. La liberalización de los movimientos de capital, junto a la creciente financiarización de la economía, propiciaron un crecimiento mayor de los beneficios del sector financiero en detrimento de los sectores productivos. El impresionante desarrollo de las finanzas y el mayor peso de la economía financiera sobre la economía productiva tienen consecuencias tanto en los modelos y estructuras de gobierno de la empresa, como en la preferencia por un criterio u otro de valoración contable (Aglietta & Reberioux, 2009; Lopes de Sá, 2010).

### Modalidades de capitalismo y formas de gobierno empresarial

Según (Aglietta & Reberioux, 2009), el avance de las finanzas promueve el tránsito desde las estructuras de gobierno empresarial basadas en una visión asociativa de la firma (modelo continental europeo), hacia la lógica accionarial (modelo estadounidense), en el cual la empresa es vista como un conjunto de derechos de propiedad, que deben ser gestionados y asegurados por medio de títulos valores transados en los mercados bursátiles.

El modelo de capitalismo continental o Renano (ver Albert, 1991 para una discusión sobre las variedades de

capitalismo) presenta algunas características singulares. En primer lugar, la relación capital-trabajo está basada, generalmente, en el diálogo social y en el acuerdo organizacional, contando con elementos de control y participación en la gestión por parte de los trabajadores (Perry & Nölke, 2006). En segundo lugar, se aprecia una presencia importante del Estado en la regulación de las relaciones laborales y en la expansión de servicios públicos colectivizados. Por último, en tercer lugar, el sistema bancario tiene un destacado protagonismo en la financiación del tejido productivo y empresarial. Todo esto proporciona un régimen de propiedad del capital relativamente estable, donde la firma cuenta con un cierto nivel de protección contra operaciones de adquisición hostiles y una orientación hacia un amplio espectro de *stakeholders*. Pese a la existencia de mercados de capitales, las empresas cotizadas son pocas y la bursatilidad baja. El gobierno de la empresa es interno, autoregulado (Aglietta & Reberioux, 2009).

La variedad de capitalismo Anglo-Sajón, por su parte, se caracteriza históricamente por un papel dominante de los inversores y los gerentes. Esto se debe a la marcada separación entre la propiedad y la gestión de las empresas, lo que confluye hacia un capitalismo *managerial* (Chandler, 1977; 1984). Surge así una mayor confrontación entre la gerencia y el trabajo, formas de empleo más cortoplacistas, preeminencia de la financiación por medio de mercados de capitales públicos que favorecen la generación de expectativas y el desarrollo de operaciones de corto plazo. El entramado legal e institucional anglosajón fundamenta y promueve la libre empresa, la competencia y el enriquecimiento individual como retribución del emprendimiento y/o de la asimilación del riesgo, todo lo cual nos situaría ante un modelo de capitalismo orientado hacia el inversor, que busca gestionar el rendimiento de sus activos (inversiones), no tanto por la solvencia o resultado empresarial, como por la capacidad de convertir los títulos que representan sus derechos en liquidez, ganando valor bursátil por medio de las operaciones de bolsa. En consecuencia, la empresa y su actividad no son el centro de atención de los inversores. El desempeño financiero de la inversión, concretamente el rendimiento de los títulos que la representan, son el medio y fin de la lógica de esta forma de capitalismo.

La hegemonía financiera que se ha presentado con el posfordismo y que favorece un gobierno de la empresa de corte anglosajón tiene otros efectos cuando se evalúan los modelos contables y los criterios de valoración propios a cada forma de capitalismo (Aglietta & Reberioux, 2009).

### Formas de capitalismo y criterios de valoración

En la forma de gobierno empresarial propia del capitalismo continental, el modelo contable busca captar la lógica y, sobre todo, la "dinámica" productiva. Por ello, un modelo de contabilidad dinámico es propio a esta forma organizacional (Aglietta & Reberioux, 2009). El objetivo de este modelo es captar el aporte combinado de los activos para la generación del beneficio empresarial mediante el desarrollo de la actividad económica (Colette & Richard, 2000). De esta manera los activos fijos, por ejemplo, son medidos al precio de adquisición, que luego se convertirá en un costo histórico. Posteriormente serán objeto de amortización para reconocer su aporte al proceso productivo como un todo, estimando así el consumo de su potencial productivo durante un periodo como consecuencia del principio de gestión continuada (Littleton, 1953). En este sentido, el criterio del coste histórico descansa sobre dos importantes asunciones. La primera de ellas es que, para la empresa, los activos no tienen valor por sí mismos, sino únicamente en la medida en que participan en su actividad productiva; en segundo lugar, el valor presente de los activos no está determinado por elementos exteriores a la empresa (como por ejemplo el precio de reposición, realización o mercado) (Biondi, 2011). Este modelo contable y la prevalencia del costo histórico, hunden sus raíces en el capitalismo industrial y en la hegemonía del trabajo industrial.

Frente al modelo contable dinámico y al criterio del coste histórico, se contraponen el modelo estático y el criterio del valor razonable (Aglietta & Reberioux, 2009; Biondi, 2011). Este modelo es propio de las formas empresariales del capitalismo anglosajón. Como hemos señalado, el objetivo central de la empresa aquí es servir como un medio para la obtención del rendimiento de las inversiones de los accionistas. Por consiguiente, el modelo contable estático pretende la maximización del valor del *stock* de inversiones para hacer frente a las expectativas de inversores y acreedores (Colette & Richard, 2000). Así, los objetivos de la empresa son implícitamente equiparados a los objetivos de los inversores. El concepto de entidad contable es, por tanto, simplemente instrumental y en el fondo difuso (Biondi, 2011). No importa la forma específica o concreta de los activos, sino su capacidad individual para generar liquidez con la cual hacer frente a los pasivos de forma inmediata. De esta manera, los activos pueden abstraerse de su forma y naturaleza, para reducirse a su capacidad para generar flujos futuros de beneficios.

El modelo contable estático otorga una prevalencia total a los stocks de riqueza en la empresa, suponiendo que existen ingresos por la simple valorización de los activos de forma individual. Ante esta asunción, el costo histórico

resulta anacrónico y se requiere la actualización del valor de todos los activos, preferiblemente a precios de mercado<sup>3</sup>. Ante la imposibilidad material de conseguir precios de mercado para múltiples activos luego de adquiridos, formados o utilizados (el caso de los activos inmobiliarios tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria es paradigmático), es determinante realizar aproximaciones y observar modelos financieros de valoración por medio de flujos de caja descontados, con base en las hipótesis que la gerencia plantee. Éstos ya no son precios de mercado pero, se argumenta desde esta visión, sí valores más razonables que el costo histórico. Por ello, el valor razonable se erige como un criterio valorativo variopinto, que cubre una amplia gama de posibilidades.

El modelo contable estático se consolida con la hegemonía del capitalismo financiero (Aglietta & Reberieux, 2009; Power, 2010; IASB, 2011), que favorece el desarrollo de las empresas tecnológicas, muy activas a partir de la década de los noventa del pasado siglo. Estas empresas entran a participar de forma agresiva en los mercados financieros adoptando un modelo de negocio propio que genera un volumen elevado de activos intangibles novedosos para los que no existen pautas claras de asignación de valor. Así mismo, dada la hegemonía de las operaciones financieras y de las adquisiciones en bolsa, surgen y se consolidan activos contables vinculados con los intangibles, entre ellos el fondo de comercio o crédito mercantil. De forma paralela se asiste a la emergencia de nuevas formas de trabajo subjetivo, igualmente de valoración incierta con las herramientas contables desarrolladas hasta el momento. Es la época del capitalismo cognitivo.

## El capital intelectual en el capitalismo cognitivo<sup>4</sup>

A lo largo de la década de 1970 comienzan a hacerse palpables algunas transformaciones en el mundo del trabajo que vienen a cuestionar la hegemonía del modelo fordista de producción característico del periodo industrial. El obrero fordista de la producción en masa es reemplazado

por un trabajador más socializado que da paso a una nueva época en la que la planta industrial es diseminada en la sociedad en su conjunto. De ahí la expresión “*factoría sin muros*” (Gill & Pratt, 2008) o “*factoría social*” (Cleaver, 2000), que pasan a ser conceptos clave en el análisis social efectuado por el operaísmo italiano del último tercio del siglo XX (Hardt & Negri, 2000; 2004). Pensar en la factoría social significa que la rígida frontera entre tiempo de trabajo y tiempo de ocio se diluye, produciéndose un solapamiento entre el trabajo y la vida misma. Este planteamiento permite hablar de un trabajo desterritorializado, disperso y descentralizado hasta el punto de que la sociedad entera es puesta al servicio del trabajo (Hardt & Negri, 2000) o, como señala Fleming (2013), “la vida misma se pone a trabajar” (p. 105). Es decir, los contenidos del trabajo incorporados a la dinámica de producción tienen un carácter esencialmente intangible abarcando no solo los conocimientos técnicos sino también elementos relacionales, afectivos, comunicativos y subjetivos que antes parecían excluidos del ámbito de la producción propiamente dicho (Hardt & Negri, 2000; 2004). En esta misma línea, (Lazzarato & Negri, 1997) se refieren al trabajo inmaterial como la cualidad distintiva del trabajo en la época en que la información y la comunicación juegan un papel esencial en cada una de las etapas del proceso de producción. Lo anterior no significa la desaparición del trabajo material. Al contrario, el trabajo inmaterial es todavía minoritario en términos cuantitativos pero, como plantean (Hardt & Negri, 2000; 2004) y (Lazzarato & Negri, 1997), su carácter hegemónico en términos cualitativos marca la *tendencia* a seguir por las demás formas de trabajo y por la sociedad en su conjunto.

Desde el punto de vista contable, las mayores aportaciones dirigidas a plantear modelos y criterios que permitan la medición del trabajo inmaterial y su contribución a la generación de valor para la firma están documentadas en la literatura sobre capital intelectual (ver Petty & Guthrie, 2000 para una revisión de la literatura). Aunque los primeros trabajos sobre capital intelectual comienzan por reconocer que estamos ante un “concepto novedoso para la contabilidad” (Mouritsen, Larsen & Bukh, 2001, p. 760), pronto las investigaciones se encaminaron a procurar propuestas teóricas para su conceptualización (ver Bueno, Salomador & Merino, 2008, para una recopilación), y criterios para su medición, gestión y comunicación (Petty & Guthrie, 2000). Así, la mayor parte de las definiciones coinciden en destacar las ventajas competitivas para la firma (Edvinson & Malone, 1997) como consecuencia de la acumulación de conocimiento que crea valor o riqueza cognitiva (AECA, 2012). Por su parte, el diseño de herramientas novedosas, tales como el balance scorecard (Kaplan & Norton, 1992),

<sup>3</sup> El IASB (2011) define el Valor Razonable como: “... el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes de mercado en la fecha de la medición.” (Párrafo 9, IFRS 13).

<sup>4</sup> La consolidación de este concepto es fruto de los debates realizados a lo largo de la década de los noventa del pasado siglo en torno a las transformaciones del trabajo productivo en el posfordismo y al creciente auge de otras formas de trabajo inmaterial de valoración más subjetiva (Vercellone, 2009). De acuerdo con este enfoque, el sujeto productivo ha mutado de tal forma que el elemento central ya no es el operario masa, figura central del taylorismo, sino el saber social general o *general intellect*, en referencia a los últimos escritos de Marx (Lazzarato y Negri, 1997).

los presupuestos flexibles o la contabilidad de recursos humanos (Roslender, Stevenson & Kahn, 2006) tienen como finalidad mejorar la gestión del capital intelectual.

Dado que el capital intelectual se suele identificar con una nueva categoría de activos capaz de proporcionar beneficios a largo plazo para la empresa, algunas propuestas plantean métodos de valoración del capital intelectual a partir del establecimiento de la diferencia entre el precio de mercado de los títulos y el valor en libros de la firma, proponiendo incluso la creación de una reserva de capital intelectual, positiva o negativa, según el signo de la diferencia (Abeysekera, 2003). Sin embargo, además de estar ante una propuesta limitada que no contempla solución para las firmas no cotizadas, hay que tener en cuenta que la mayor parte del capital intelectual no tiene fácil acoplamiento en los estados contables de la firma dada la valoración problemática de los elementos relacionados con el factor humano (Roslender *et al.*, 2006). Por este motivo, con el fin de paliar las limitaciones del sistema de información contable, las propuestas sobre medición y divulgación del capital intelectual se centran tanto en los aspectos financieros como en los no financieros del mismo (Mouritsen *et al.*, 2001). El informe de capital intelectual contiene la información que la empresa pretende hacer pública sobre los esfuerzos llevados a cabo para mantener, desarrollar y gestionar los elementos que lo componen, una vez identificados, descritos y, en algunas ocasiones, expresados cuantitativamente (Cañibano, Sánchez, García & Chaminade, 2002; AECA, 2012). La utilización de informes específicos sobre capital intelectual parece ser, por tanto, un punto de llegada lógico del proceso de diseño e implantación de un sistema de gestión del capital intelectual.

No faltan, sin embargo, las críticas al informe de capital intelectual al tratar de encapsular el capital humano y el conocimiento en los formatos, más o menos rígidos, del informe de capital intelectual. Mouritsen & Roslender (2009), por ejemplo, se preguntan si es posible hacerse una idea cabal de la descripción de una persona a través de la información contenida en el informe de capital intelectual. Pero, además de la incapacidad del informe para capturar lo inmaterial, el asunto tiene connotaciones que van más allá de lo meramente contable, dada la pretensión de reconocer a la persona en el informe de capital intelectual, "lo que directamente plantea la cuestión ética de la apropiación del recurso" (Mouritsen & Roslender, 2009, p. 802). Gowthorpe (2009), por su parte, reconoce las limitaciones de los informes sobre capital intelectual (y otros intangibles de la firma) debido a los difusos límites de la organización como entidad social, que no siempre coinciden con los límites convencionales de la entidad contable. A pesar de que el capital intelectual está formado por activos y

pasivos intelectuales (Caddy, 2000), el informe tradicional de capital intelectual es parcial, ya que suele incorporar únicamente activos intelectuales ignorando la cara oculta de tal activo (Gowthorpe, 2009), es decir, los medios por los que se consigue tal riqueza para la firma.

Pese a estos esfuerzos desde el ámbito contable por enfrentar las deficiencias en la valoración y la información del trabajo inmaterial, las contradicciones de las relaciones sociales de producción, que perviven con la evolución del capitalismo cognitivo, actúan a modo de causas externas planteando fuertes estreñimientos a la disciplina contable para dar respuestas técnicas a tales retos. Ya Marx (2010) evidenció la relación dialéctica y contradictoria entre capital y trabajo, basada en la apropiación por el capital de parte del valor producido por el trabajo. La contabilidad ignora esta relación dialéctica, ya que los estados financieros se formulan para satisfacer las necesidades del capital, más que las del trabajo, como si la primera fuera la "[...] única fuente generadora de valor" (Roslender & Stevenson, 2009, p. 866). En palabras de Spence y Carter (2011, p. 309) "la contabilidad financiera malinterpreta el concepto de valor al limitarlo al valor actual de los flujos de caja descontados". Por tal razón, reiteramos, las causas externas impactan de manera importante en las causas internas que obstaculizan la posibilidad de la contabilidad para una valoración fiable del capital intelectual.

Los siguientes epígrafes identifican algunos elementos que podrían explicar las causas internas de la incapacidad de la contabilidad para valorar el trabajo inmaterial. Se analizan, en primer lugar, las características subjetivas y singulares del trabajo inmaterial, lo que genera limitaciones en las concepciones convencionales del valor que vinculan el valor de cambio con tiempo social de producción de las mercancías; en segundo lugar, la pérdida de sentido del principio de escasez, que se le atribuye a los bienes físicos, en el contexto de la economía del conocimiento y, por último, la disminución de relevancia de la clásica relación entre capital fijo/capital variable cuando nos referimos al trabajo inmaterial, como determinantes de la creación de riqueza y, por lo tanto, de valor.

### **Subjetividad y singularidad en el trabajo inmaterial: crisis de la medida del trabajo**

El sistema contable asume una posición particular con relación al trabajo y sus manifestaciones. Algunos elementos fruto del trabajo, tanto material como inmaterial, se reconocen en el balance, mientras que otros, como el coste del salario, se reflejan en la cuenta de resultados. Sin embargo, el soporte del mismo, la persona y su potencial, son sistemáticamente excluidos de la información contable al

no cumplir los requisitos convencionales para su reconocimiento, sobre todo los relacionados con el control y la medición fiable de los beneficios futuros (Spence & Carter, 2011). En consecuencia, el sistema contable trata de capturar el valor actual del producto del trabajo, se concrete bien en mercancías u otros productos inventariables, bien en propiedad intelectual, investigación y desarrollo, fondo de comercio u otros intangibles. Ahora bien, a diferencia de la producción industrial, la producción inmaterial se nutre de elementos subjetivos difícilmente mensurables como creatividad, imaginación, atención, potencial humano, conocimiento previo, empatía, complementariedad, sinergia, emoción, etc., por lo que la propia naturaleza del trabajo inmaterial lleva implícita la singularidad del mismo y la dificultad de establecer equivalencias entre la medida del tiempo de trabajo social y el valor de cambio de cada producto o servicio individual (Vercellone, 2009; Lazzarato & Negri, 1997; Nerdrum & Erikson, 2001; Hard & Negri, 2000 y 2004; Spence & Carter, 2011).

El análisis clásico de la teoría del valor efectuado por la economía política, y claramente expuesto por Marx, asignaba el valor de cambio en función del tiempo de trabajo social empleado en la producción de una mercancía. Este planteamiento ha presidido toda la época del capitalismo industrial en la que el trabajo se localizaba en una planta concreta y se materializaba en un producto determinado. Pero en la época del trabajo inmaterial, donde el lugar de trabajo es más difuso y no hay una clara frontera entre tiempo de trabajo y tiempo de ocio<sup>5</sup>, la ley del valor fundada sobre el tiempo del trabajo social entra en crisis. El trabajo lo permea todo y ya "no es algo que nosotros solamente hacemos, sino que es también algo que definitivamente somos, algo que incluso llega a impregnar nuestro ADN" (Cederström & Fleming, 2012, p. 43). Vercellone (2009, p. 69), por su parte, habla del "agotamiento de la ley del valor de hacer del trabajo abstracto, medido en una unidad de tiempo de trabajo simple, el instrumento de control sobre el trabajo y de crecimiento de la productividad social".

<sup>5</sup> Ya Lazzarato & Negri (1997) advertían de las dificultades de distinguir, en la época del trabajo inmaterial, entre tiempo de trabajo, tiempo de producción y tiempo libre. Muchos activos inmateriales, especialmente los relacionados con el conocimiento, el saber y la propiedad intelectual se originan fuera del lugar de trabajo (en el no lugar), puede que incluso durmiendo, dando un paseo o en la ducha. Igual de gráficos se muestran también Cederström & Fleming (2012) y Fleming (2013, p. 119) cuando recurren al ejemplo del programador informático que, incluso durmiendo, sueña con soluciones a los problemas complejos planteados en su trabajo de programador. En este mismo sentido, ver también Hardt & Negri (2012).

El trabajo de fabricación de una mercancía estandarizada ya no es la única fuente de valor, sino que el mismo se configura también del trabajo en una actividad, servicio o conocimiento con un valor propio y, en ocasiones, único a lo largo de un periodo de tiempo que queda fuera de la clásica jornada del trabajo fordista. En palabras de Rullani (2004), el conocimiento tiene un valor de uso, "pero no tiene un valor coste de referencia que pueda ser empleado como referente para determinar el valor de cambio" (p. 101). Podríamos decir que la principal fuente del valor reside hoy en la creatividad y en la subjetividad. Lo que está en cuestión no es tanto el valor de uso del conocimiento, sino que lo que se discute es la referencia a un criterio de medición fiable que pueda ser empleado para determinar el valor de cambio, dado que los métodos de cálculo del coste de producción no resultan apropiados para medir el conocimiento. Estamos, sin duda, ante un conjunto de hechos que claramente controvierten la teoría marxista del valor, por lo que, como admite Blondeau (2004, p. 32) al constatar el vacío en la obra de Marx a propósito de los intangibles, "lo inmaterial pone en tela de juicio al conjunto de las categorías para la comprensión de la economía capitalista y en particular a las nociones de productividad, propiedad y plusvalía".

La dificultad de medir la producción inmaterial y su tendencia a ser común (Hardt & Negri, 2000), evidencian las limitaciones de los criterios contables tradicionales (aunque Bryer, 2006 tiene una opinión contraria) para identificar y representar las fuentes del valor, de forma que se hace necesario repensar muchas de las formas de medición de la producción, la reproducción, la circulación, el consumo y la inversión. Pero, para ello, sería necesaria "una revolución de los métodos de contabilidad equivalente al modo en que la teoría de la relatividad de Einstein transformó nuestra concepción de los espacios métricos y regulares de la geometría euclidiana" (Hardt & Negri, 2004, p. 180).

### **La artificialidad del principio de escasez en la economía del conocimiento**

Aunque la mayor parte de las definiciones en economía hacen referencia a la asignación eficiente de recursos escasos, la aplicación del principio de escasez en la economía del conocimiento resulta evidentemente artificial, sobre todo en la producción de bienes culturales y en la propiedad intelectual (copyright). La dificultad de extender los criterios de valoración propios de la economía de los bienes tangibles a los bienes culturales ha sido abordada por Lazzarato (2004) y Rullani (2004) al dar cuenta de algunas diferencias entre la economía del conocimiento y la economía de los bienes tangibles.



En primer lugar, si bien es cierto que, en las condiciones actuales, la producción de la primera unidad de un bien cultural (v.g. un programa, un video, una película) puede necesitar de una gran inversión en capital y tiempo, el esfuerzo (costo) de producción de copias del original puede llegar a ser tan marginal como el dispositivo de almacenamiento. En la industria analógica tradicional, además del coste del diseño intelectual del producto, la producción física de cada unidad conlleva todavía unos costes asociados considerables (el ejemplo de los libros es revelador), de forma que el coste de producción está estrechamente relacionado con el precio del soporte físico de reproducción. Sin embargo, el libro puede considerarse a la vez como un producto tangible, cuyo coste es de sencilla determinación, y como un conocimiento fruto del trabajo inmaterial, con un coste más incierto y aleatorio (Lazzarato, 2004). En realidad, el conocimiento, al igual que el resto de los intangibles, tiene la capacidad de generar un valor de cambio, cada vez más relevante, aunque carezca de una medida directa del trabajo social requerido en su producción. A diferencia de la producción de mercancías en la industria tradicional, en la época digital una vez producida la primera unidad de un intangible, el coste de reproducir las demás unidades tiende a cero.

Pero, en segundo lugar, las diferencias entre la economía del conocimiento y la economía de los bienes materiales afectan también a la especificidad del consumo. La transmisión de conocimiento no empobrece a su poseedor, de la misma manera que su consumo no supone la desaparición del mismo, sino más bien su expansión, evidenciando su carácter perenne (Lazzarato, 2004). Cuanta más cultura se consume y cuanta más información se consume, mayor es la cultura y mayor es la información disponible. Por lo tanto, su valor no está fundado en su escasez intrínseca, idea asociada a las mercancías físicas, sino a mecanismos artificiales encaminados a provocar su escasez. Así pues, no es la escasez la característica de los conocimientos culturales que, con la digitalización y el abaratamiento de los costes de reproducción, harían materialmente posible una completa libertad de acceso. Como gráficamente lo explica Blondeau (2004, p. 36), "si transmites una información, no la pierdes y si la utilizas no se destruye". Estaríamos, por tanto, en presencia de *incoherencias y constreñimientos* que implicarían problemas en el proceso de valoración (Rullani, 2004), porque el valor de cambio asociado al trabajo inmaterial se desarticula completamente de cualquier noción de trabajo social de producción directamente atribuible, y porque su valor no es fruto de su escasez sino de limitaciones al acceso del conocimiento y la información.

El valor de cambio del conocimiento estará, por tanto, ligado a la capacidad de restringir su acceso, difusión y

circulación mediante el uso de patentes, derechos de propiedad y otras manifestaciones de la propiedad intelectual, para las que la contabilidad siempre ha dado soluciones de compromiso. Si bien los derechos de propiedad sobre lo físico son determinantes en todo mercado, en el capitalismo industrial es necesaria la implicación del "activo físico" poseído en el proceso productivo para explicar el beneficio empresarial (Aglietta & Reberieux, 2009). Por el contrario, con los intangibles amparados en regímenes mercantiles, jurídicos y cuasi-jurídicos, se obtienen beneficios sin ni siquiera participar en la actividad futura necesaria para su disfrute y sin extracción directa de plusvalía. Así, por ejemplo, los derechos de autor y otras manifestaciones del capital intelectual cumplen la misión de generar rentas sobre los bienes cognitivos a partir de la restricción del uso de los mismos. El capital intelectual privatizado y reconocido en forma de intangibles en la contabilidad financiera, en tanto que "inteligencia colectiva" (Vercellone, 2009, p. 89) no es otra cosa que la expresión de la expectativa de ganancias futuras efectuada por los mercados financieros, capturando, de este modo, una renta para los dueños del capital. Por ello el beneficio empresarial soportado en estos intangibles, deviene en renta<sup>6</sup> (Vercellone, 2009). No se obtienen beneficios del trabajo directamente no pagado, sino de controlar los flujos de recursos de la colectividad. Ejemplos de estas rentas provienen de los suscriptores a internet, a la televisión por cable, a la telefonía móvil, a las descargas de Amazon.com y de iTunes, entre otros.

Se identifica, por tanto, una contradicción entre el carácter social de la producción de conocimiento (fruto del trabajo inmaterial en la factoría social) y el intento privatizador del mismo desde el punto de vista de la producción capitalista. El movimiento en pro de la privatización del conocimiento se parecería bastante al de la primera acumulación capitalista, si bien en este caso lo que se trata de cercar "no son las tierras comunales, sino los comunes del conocimiento" (López & Rodríguez, 2010, p. 73).

### La pérdida de relevancia del capital fijo convencional

En el marco del capitalismo industrial, el crecimiento económico se vinculó con la capacidad de inversión, con las

<sup>6</sup> La noción de renta proviene de la economía clásica, para referirse a la parte del excedente de producción social recibida, simplemente por detentar la propiedad de la tierra. El salario y los rendimientos (rentabilidad) o utilidades, son las formas de retribución por la participación en la producción. Con la dinámica del capitalismo cognitivo, las empresas cada vez más buscan asegurar rentas, ingresos derivados de la propiedad de un título, antes que asumir la incertidumbre de los beneficios productivos (Vercellone, 2009).

mejoras tecnológicas y con las economías de escala, factores todos ellos promotores de la competitividad y la productividad de las empresas. La inversión acumulada en capital fijo, de valoración factible y confiable, sería, por tanto, el elemento central que aseguraría la supervivencia de la firma. En la época del capitalismo cognitivo, por el contrario, lo que asegura la competitividad es el trabajo humano y las cualidades singulares de la fuerza de trabajo, dependientes en gran medida de un tipo de inversiones, esfuerzos y sinergias que no alcanzan a ser interpretadas y representadas por la contabilidad tradicional del capital fijo circunscrita al ámbito de la entidad-fabrica. En la época del capitalismo cognitivo, la principal fuente de valor reside en la creatividad y no tanto en el trabajo de ejecución mecánico de la planta fordista y en la utilización del capital fijo convencional. Los bienes culturales, los avances científicos y otros recursos intelectuales se producen y desarrollan más allá de los límites dados por la inversión privada, gracias a la existencia de un stock de trabajo intelectual disperso (Perelman, 2002; Vercellone, 2004). En este contexto, nuevas formas de capital fijo, tales como las infraestructuras tecnológicas, entran a jugar roles determinantes, requiriendo un trabajo inmaterial muy cualificado para su articulación en el proceso productivo. Por eso, en la medida en que el capital físico se torna en variable secundaria con relación a la capacidad de producir y reproducir el conocimiento, el factor determinante de la competitividad depende del stock de trabajo intelectual acumulado por una sociedad (Vercellone, 2004; Hardt y Negri, 2000, 2004). Ahora bien, la calidad del trabajo cultural e intelectual requiere de unos niveles de inversión pública y social en educación, salud, cohesión social y otros intangibles menos evidentes, *capital social* en términos de Bourdieu (1986), para los que la contabilidad se muestra muchas veces incapaz de ofrecer soluciones satisfactorias.

Las soluciones contables que se ofrecen, se basan en el coste histórico o en el valor razonable (Biondi & Rebérioux, 2012), están fundamentadas en el carácter individualizador<sup>7</sup>, bien de la inversión realizada por la empresa (desembolsos) en la producción de intangibles (costo histórico), bien por la adquisición o comparación con precios de mercado (valor razonable). Sin embargo, la cualidad y calidad del capital intelectual está íntimamente relacionada con el volumen de inversión pública y social efectuada en factores que posibilitan la "acumulación de una intelectualidad colectiva" (López & Rodríguez, 2010, pp.

<sup>7</sup> Contrario a la lógica productiva del propio capital intelectual. Éste es más que la simple suma de los elementos que lo integran (Roberts, 1999) ya que se refiere a la capacidad complementaria de los individuos de generar valor añadido (Nerdrun y Ericson, 2001; AECA, 2012).

71-72). Algunos avances científicos que han sido patentados por firmas multinacionales relacionadas con la salud o la alimentación han sido posibles gracias a la existencia de conocimientos comunes de *libre* acceso que se privatizan (Perelman, 2002).

Por todo lo anterior, se puede plantear que figuras contables del capital intelectual como la propiedad industrial, la investigación y desarrollo o el fondo de comercio, serían intentos incompletos de captura y apropiación del valor creado en la "factoría social" gracias, en parte, a la existencia de un fuerte nivel previo de inversión pública. Tales elementos y tratamientos contables, soportados en el requisito de reconocimiento fruto de actividades mercantiles de compra individual, adquisición o fusión empresarial, y su medición al valor razonable, expresan la manera en que la financiarización instrumentaliza la privatización de lo común y evidencian el profundo vacío conceptual de las nociones contables en boga. De esta forma, con los criterios actuales de reconocimiento y medición, la contabilidad no revela la realidad organizacional en conjunto, sino la capacidad privatizadora de la acción empresarial. Cuando se elimina el reconocimiento de la amortización del Fondo de Comercio, por ejemplo, se hace evidente que la concepción de este intangible no se articula con la capacidad productiva organizacional global, sino que se le ve como un elemento valorado por el mercado, que deberá luego asignarse a Unidades Generadoras de Efectivo. Por ello es menester realizar mediciones de su importe recuperable (IASB, IFRS 36). La lógica de este tratamiento supone recurrir a los flujos de caja descontados para "partes" de la empresa, lo que no da cuenta de las sinergias de la organización como un todo y que, se supone, es el origen mismo de este activo. Este ejemplo evidencia que la solución contable propuesta está más preocupada por "expropiar" la riqueza colectiva, que por reconocer la realidad económica del intangible.

## Conclusiones e implicaciones

El declive del fordismo como forma hegemónica de regulación económica de la producción está dando paso, gradualmente, a la era de la factoría sin muros (Hardt & Negri, 2000) o la factoría social (Cleaver, 2000), caracterizada por una paulatina desterritorialización y diseminación de la producción en el conjunto de la sociedad. La producción tiende a ser inmaterial y el tiempo de trabajo desborda los rígidos límites de la jornada fordista y de la fábrica industrial. Lo anterior no niega la importancia que la producción industrial y el trabajo material continúan teniendo a nivel global; no obstante, la nueva producción (el trabajo inmaterial), la generación de valor

y la dinámica de acumulación del capital, hoy funcionan conforme a lógicas diferentes a las del capitalismo industrial. Si durante el capitalismo industrial la acumulación se propicia gracias a la intensidad en los medios de producción materiales, en la época del capitalismo cognitivo la fuente de productividad estriba en la generación de conocimiento, en el procesamiento de la información y en la comunicación de símbolos (Castells, 1999). Estos cambios, desdibujan los fundamentos conceptuales y los instrumentos que tradicionalmente resultaron útiles para comprender y explicar la producción y distribución del valor: la teoría clásica del valor.

En este contexto, se evidencia una crisis de la medición del valor puesto que los criterios de valoración, tanto convencionales (asociados al capitalismo industrial) como contemporáneos (vinculados al capitalismo financiero), resultan inadecuados para dar cuenta de la complejidad de la producción inmaterial más allá de las fronteras de la fábrica-entidad. La comprensión de las relaciones históricas e intrínsecas entre tipos de capitalismo, formas de gobierno de la empresa y modelos contables, permite ubicar las potencialidades y limitaciones de los criterios de valoración contable dominantes hasta el momento. Por un lado, el gobierno empresarial ligado al capitalismo continental o renano, se soporta en un modelo contable dinámico, enfocado en el proceso productivo de la firma. Aquí el costo histórico es un criterio de medición determinante, tanto para la toma de decisiones dentro de la empresa, como para la rendición de cuentas. De otra parte, el gobierno anglosajón de la empresa, entrega a los mercados financieros y a la visión accionarial, las dinámicas de control y medición del desempeño de la gerencia. Por ello los modelos contables estáticos se sirven de la utilización del valor razonable, pretendiendo que los precios en los mercados den cuenta de la realidad económica de la firma. La tensión entre estos modelos contables y los criterios de valoración subyacentes se profundiza con la financiarización de la economía.

Se identifican como causas externas a la contabilidad, referidas a la evolución histórica de las relaciones sociales y técnicas de producción y a la persistencia de las contradicciones esenciales entre capital y trabajo, las que imposibilitan la medición del valor en la época del trabajo inmaterial. Y son estas causas externas las que determinan la incapacidad para medir el valor de la riqueza común, fruto del trabajo inmaterial, debido a que "...mientras las fuerzas productivas están tornándose cada vez más comunes, las relaciones de producción y propiedad continúan siendo definidas mediante reglas y normas individualistas y privatistas, que son incapaces de comprender la nueva realidad productiva y son completamente exteriores respecto

a las nuevas fuentes comunes del valor" (Hardt & Negri, 2012; p. 57).

Pero también podemos hablar de causas internas a las dinámicas contables, las cuales aportan elementos adicionales que explican la imposibilidad de valorar el trabajo inmaterial. En primer lugar, con la irrupción del capitalismo cognitivo, el proceso de valorización pierde la unidad de medida cuantitativa vinculada a un tiempo directo de trabajo y a una producción material tangible. La creación de valor se articula sobre formas de trabajo subjetivas (creación, afectos, trabajo doméstico, informal, etc.) que no encuadran en las concepciones convencionales del valor de cambio vinculado al tiempo socialmente necesario para la producción de mercancías. En segundo lugar, la pérdida de sentido del principio de escasez en el contexto de la economía del conocimiento que, si bien se muestra de utilidad en la explicación del valor en la producción material, queda diluido ante las nuevas formas de transmisión de información. Y, por último, la disminución de la relevancia del capital fijo y de los criterios de su valoración, cuando nos referimos a la producción inmaterial, como determinante de la creación de riqueza y, por lo tanto, de valor.

Todos estos elementos permitirían afirmar que los intentos encaminados a dar con propuestas de valoración del capital intelectual están abocados al fracaso al ignorar las limitaciones impuestas tanto por la nueva realidad productiva (causas externas) como por la singularidad y especificidad del trabajo inmaterial (causas internas). Esto genera retos para las ciencias económicas y sociales y, por supuesto, para la teoría contable. La transformación de la teoría del valor, reconfigurando sus bases clásicas y marginalistas, necesitará del aporte de una visión conceptual e instrumental renovada de la disciplina contable.

Las limitaciones que persisten en las actuales propuestas realizadas por académicos y consultores sobre capital intelectual evidencian cierta incompreensión de las nuevas dinámicas de producción del valor. De modo similar, en el contexto de la información financiera, las propuestas dominantes se enfocan en la aplicación de la valoración al valor razonable de una amplia gama de activos, entre ellos los intangibles y el fondo de comercio (capital intelectual). Estas propuestas están direccionadas por las necesidades y prioridades de los inversores institucionales y de las corporaciones multinacionales (Young, 2006). Los tratamientos contables internacionales en materia de intangibles, son asimétricos y generan obstáculos para la supervivencia y competitividad de las Pymes (Cea-García, 2001), cuya preponderancia en el tejido económico internacional es manifiesta.

En consecuencia, la solución que ofrecen los organismos reguladores de la contabilidad en la esfera internacional (IASB), para la valoración de lo inmaterial, ha sido trasladar formalmente a los mercados bursátiles la prioridad en la valoración, de forma que el beneficio (común) se transforma en renta (que se privatiza) contribuyendo al incremento de la desigualdad actual (Stiglitz, 2012). De ahí que los argumentos en favor de una renta básica financiada a través de una tasa a las transacciones financieras, no sean sino un intento de redistribución de las rentas apropiadas de forma unilateral o, como señalan Negri, Fumagalli, Mezzadra, Lucarelli, Marazzi y Vercellone (2009, p. 169), "una reapropiación de la riqueza común".

La contabilidad, en tanto que bien común, afecta a un amplio número de actores, no sólo a los mercados de capitales. Sin embargo, las representaciones de los hechos y de la realidad organizacional y económica que se consiguen con la hegemonía de modelos contables como el propuesto por el IASB, lejos de soslayar las debilidades existentes, erige nuevos conceptos y criterios que imponen un gobierno de la empresa abiertamente anglosajón (Sablowski, 2009), orientado por un régimen global de acumulación dominado por el capital financiero y, en sentido estricto, más neoliberal (Dufour, 2009). A los efectos de valorar el trabajo inmaterial, el debate en torno al coste histórico versus valor razonable es un debate estéril condenado al fracaso al pretender valorar lo invaluable (Vercellone, 2009; Spence & Carter, 2011). El trabajo no tiene una ubicación definida en la economía posfordista, sino que la vida misma es el trabajo (Fleming, 2013; Cederström & Fleming, 2012). Por este motivo, tal y como sugieren Negri *et al.* (2009), el debate y la crítica debería centrarse, no tanto en cómo valorar el trabajo, sino en cómo reapropiar para el común lo que el capital(ismo) ha convertido en renta. En definitiva, cómo organizarnos nosotros mismos como sociedad teniendo en cuenta que la nueva fábrica es la metrópolis.

## Referencias bibliográficas

- Abeysekera, I. (2003). Accounting for Intellectual Assets and Liabilities. *Journal of Human Resource Costing and Accounting*, 7 (3), 7-14.
- AECA. (2012). *El Capital Intelectual de las Organizaciones*. Documento Nº 22. Madrid: Serie Organización y Sistemas.
- Aglietta, M. y Reberieux, A. (2009). *El capitalismo financiero a la deriva. El debate sobre el gobierno de la empresa*. Bogotá: Universidad Externado.
- Albert, M. (1991). *Capitalism Against Capitalism*. London: Whurr Publishers.
- Álvarez, H. (2009). La dicotomía valorativa en el modelo contable NIC-NIIF: una reflexión a la luz de la teoría económica del valor. *Lúmina*, 10, 59-97
- Álvarez, N. y Medialdea, V. (2010). La influencia de la financiarización sobre el gobierno corporativo de la empresa: el papel de los inversores institucionales. *Revista de Economía Mundial* 24, 165-91.
- American Accounting Association, (AAA) (1966). *A Statement on Basic Accounting Theory*. Evanston, Illinois.
- Belkaoui, A.R. (1992). *Accounting theory* (tercera edición). London: Academic Press.
- Bengtsson, E. (2011). Repoliticalization of accounting standard setting- The IASB, the EU and the global financial crisis. *Critical Perspectives on Accounting*, 22, 567-580.
- Biondi, Y. (2011). The Pure Logic of Accounting: A Critique of the Fair Value Revolution. *Accounting, Economics, and Law*: 1(1), Article 7.
- Biondi, Y. & Rebérioux, A. (2012). The governance of intangibles: Rethinking financial reporting and the board of directors. *Accounting Forum*, 36, 279-293.
- Blondeau, O. (2004). Génesis y subversión del capitalismo informacional. En Blondeau, O, Vercellone, C., Corsani, A., Rullani, E., Moullet, Y. & Lazzarato, M. (eds.) *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp. 31-48). Madrid: Traficantes de sueños.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson (Ed.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). New York: Greenwood.
- Brenner, R. (2009). *La economía de la turbulencia global, las economías capitalistas avanzadas: de la larga expansión, al largo declive, 1945-2005*. Madrid: Akal. Cuestiones de Antagonismo.
- Bryer, R. (2006). Accounting and control of the labour process. *Critical Perspectives on Accounting*, 17, 551-598.
- Bueno, E., Salmador, M.P. & Merino, C. (2008). Génesis, concepto y desarrollo del capital intelectual en la economía del conocimiento. *Estudios de Economía Aplicada*, 26 (2), 43-64.
- Caddy, I. (2000). Intellectual Capital: recognizing both assets and liabilities. *Journal of Intellectual Capital*, 1 (2), 129-146.
- Cañibano, L., Sánchez, P., García, M. y Chaminade, C. (2002). *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles*. Madrid: Fundación Airtel.
- Castells, M. (1999). *La era de la información, Vol. I: la sociedad red*. México: Siglo XXI editores.
- Cea-García, J.L. (2001). Armonización contable internacional y reforma de la contabilidad española. Ministerio de Economía. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas.
- Cederström, C. & Fleming, P. (2012). *Dead man Working*. Winchester: Zero Books.
- Chandler, A. (1977). *The visible hand. The Managerial Revolution on American Business*. Harvard University Press.
- Chandler, A. (1984). The Emergence of Managerial Capitalism. *Business History Review* 58, 473-503.
- Cleaver, H. (2000). *Reading capital politically*. Leeds, UK: AntiTheses.
- Cohen, D. (2007). *Tres lecciones sobre la sociedad posindustrial*. Barcelona: Ed. Katz.
- Collette C. & Richard J. (2000). *Comptabilité générale: les systèmes français et anglo-saxons*, París: DUNOD.
- Dillar, J. (1991). Accounting as a Critical Social Science, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 4 (1), 8-29.
- Dufour, D-R. (2009). Gobernanza versus Gobierno. *Cuadernos de Administración*, 41, 27-37.
- Duménil, G. & Lévy, D. (2004). Neoliberal Income Trends: Wealth, Class and Ownership in the USA, *New Left Review* 30, 105-133.

- Duménil, G. y Lévy, D. (2007). *Crisis y salida de la crisis: orden y desorden neoliberales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Dyer-Witthoford, N. (2001). Empire, Immaterial Labor, the New Combinations, and the global Worker, *Rethinking Marxism*, 13 (3-4), 70-80.
- Edvinson, L. & Malone, M. (1997). *Intellectual capital: realising your company's true value by finding its hidden brainpower*. New York: Harper Collins.
- Epstein, G. (2005). *Financialization and the World Economy*. Northampton, Ma: Edgar Elgar.
- Fleming, P. (2013). "Some might call it work...but we don't" Exploitation and the emergence of free work capitalism, *Research in the Sociology of Organisations*, 37, 105-128.
- García-Casella, C.L. (2010). Un interesante cuestionario relativo a la posible medición del llamado Fair Value o Valor Razonable. *Contabilidad y Auditoría*, 31(16), 35-60.
- Gill, R. & Pratt, A. (2008). In the social Factory?: Immaterial Labour, Precariouness and Cultural Work. *Theory, Culture & Society*, 25 (7-8), 1-30.
- Gowthorpe, C. (2009). Wider still and wider? A critical discussion of intellectual capital recognition, measurement and control in a boundary theoretical context. *Critical Perspectives on Accounting*, 20, 823-834.
- Guttmann, R. (2009). Una Introducción al Capitalismo Financiero Conducido por las Finanzas, *Ola financiera*, 2, 20-59.
- Hardt, M. y Negri, A. (2000). *Imperio*. Barcelona: Paidós.
- Hardt, M. y Negri, A. (2004). *Multitud. Guerra y democracia en la era del Imperio*. Barcelona: Debate.
- Hardt, M. y Negri, A. (2012). *Declaración*. Madrid: Akal.
- Harney, S. (2006). Management and self-activity: accounting form the crisis in profit taking. *Critical Perspectives on Accounting*, 17, 935-946.
- Hendriksen, E.S. (1970). *Teoría de la Contabilidad*, México: UTEHA.
- IASB (2011). *IFRS 13. Medición del Valor Razonable*. London: IFRS foundation.
- Kaplan, R. & Norton, D. P. (1992). The balanced scorecard – measures that drives performance. *Harvard Business Review*, 70 (1), 71-79.
- Laux, C. & Leuz, C. (2009). The crisis of fair value accounting: Making sense of the recent debate. *Accounting, Organizations and Society*, (34) 826-834.
- Lazzarato, M. (2004). Tradición cultural europea y nuevas formas de producción y transmisión del saber. En Blondeau, O, Vercellone, C, Corsani, A, Rullani, E; Moulier, Y. y Lazzarato, M. (eds.) *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp.129-144). Madrid: Traficantes de sueños.
- Lazzarato, M. (1997). *Lavoro immateriale. Forme di vita e produzione di soggettività*, Verona: ombre corte Edizioni.
- Lazzarato, M. & Negri, A. (1997): Lavoro immateriale e soggettività. En Lazzarato, M. (ed.), *Lavoro immateriale. Forme di vita e produzione di soggettività* (pp. 23-38). Verona: Ombre corte Edizioni.
- Littleton, A.C. (1953). *Structure of Accounting Theory*. Sarasota (FL): AAA.
- Lopes de Sá, A. (2010). Ética e instrumentalismo normativo contable. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, (43), 111-148.
- López, I. y Rodríguez, E. (2010). *Fin de ciclo*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Magnan, M. (2009). Fair Value Accounting and the Financial Crisis: Messenger or Contributor? *Accounting Perspectives*, 8 (3), 189-213.
- Marx, C. (2010). *El capital. Antología*. Madrid: Alianza editorial
- Mouritsen, J., Larsen, H. & Bukh, P. (2001). Intellectual capital and the "capable firm": narrating, visualizing and numbering for managing knowledge. *Accounting, Organisations and Society*, 26, 735-762.
- Mouritsen, J. & Roslender, R. (2009). Editorial: Critical Intellectual Capital. *Critical Perspectives on Accounting*, 20, 801-803.
- Nedrum, L. & Erikson, T. (2001). Intellectual Capital: a human capital perspective. *Journal of Intellectual Capital*, 2 (2), 127-135.
- Negri, A., Fumagalli, A., Mezzadra, S., Lucarelli, S., Marazzi, C. y Vercellone, C. (2009): Nada será como antes. Diez tesis sobre la crisis financiera. En *La Gran crisis de la economía global* (pp. 149-174). Madrid: Traficantes de sueños.
- Orléan, A. (2006). *El poder de las finanzas*. Bogotá: Editorial Universidad Externado de Colombia.
- Palazuelos, E. (1990). *Dinámica capitalista y crisis actual*. Madrid: Akal.
- Perelman, M. (2002). *Steal this idea: Intellectual property rights and the corporate confiscation of creativity*. New York, NY: Palgrave.
- Perry, J. & Nölke, A. (2006). The political economy of International Accounting Standards. *Review of Political Economy*, 13(4) 559-586.
- Petty, R. & Guthrie, J. (2000). Intellectual capital literature review. Measurement, reporting and management. *Journal of Intellectual Capital*, 1 (2), 155-176.
- Power, M. (2010). Fair value accounting, financial economics and the transformation of reliability. *Accounting and Business Research*, 40 (3), 197-210.
- Rayman, R.A. (2007). Fair value accounting and the present value fallacy: The need for an alternative conceptual framework. *The British Accounting Review*, 39, 21-25.
- Roberts (1999). *The Control of Intangibles in the Knowledge-intensive Firm*. Comunicación presentada al 22º Congreso de la European Accounting Association, Burdeos, Francia.
- Ronen, J. (2008). To Fair or Not to Fair Value: A Broader Perspective, *Abacus*, 44(2), 181-208.
- Roslender, R., Stevenson, J. & Kahn (2006). Employee wellness as intellectual capital: an accounting perspective. *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 10 (1), 48-64.
- Roslender, R. & Stevenson, J. (2009). Accounting for People: A real step forward or more a case of wishing and hoping? *Critical Perspectives on Accounting*, 20, 855-869.
- Rullani, E. (2004). El capitalismo cognitivo ¿un déjà vu?. En Blondeau, O, Vercellone, C, Corsani, A, Rullani, E; Moulier, Y. y Lazzarato, M. (eds.) *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp.99-106) Madrid: Traficantes de sueños.
- Sablowski, T. (2009). Accounting for Financial Capital: American Hegemony and the Conflict Over International Accounting Standards. En Panitch, L. y Koningss, M (eds), *American Empire and the Political Economy of Global Finance* (pp. 159-174). Palgrave Macmillan.
- Spence, C. & Carter, (2011). Accounting for the General Intellect: Immaterial labour and the social factory. *Critical Perspectives on Accounting*, 22, 304-315.
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad*. Madrid: Taurus.
- Toms, S. (2006). Asset pricing models, the labor theory of value and their implications for accounting. *Critical Perspectives on Accounting*, (17) 947-65.
- Vercellone, C. (2009). Crisis de la ley del valor y devenir renta de la ganancia. Apuntes sobre la crisis sistémica del capitalismo cognitivo.

- En *La Gran crisis de la economía global* (pp. 63-98). Madrid: Traficantes de sueños.
- Vercellone, C. (2004). Las políticas de desarrollo en tiempos del capitalismo cognitivo en Blondeau, O., Vercellone, C., Corsani, A., Rullani, E., Moulier, Y. y Lazzarato, M. (eds.) *Capitalismo cognitivo, propiedad intelectual y creación colectiva* (pp. 63-74). Madrid: Traficantes de sueños.
- Vidal, J. M. & Martínez, J. (2000). *Economía Mundial*. Barcelona: McGraw Hill.
- Whittington, G. (2008). Fair Value and the IASB/FASB Conceptual Framework Project: An Alternative View. *Abacus*, 44 (2), 139-67.
- Williams, P (2006). Accounting for Economic Reality: Whose Reality, Which Justice? *Accounting and the public interest*, 6, 37-44.
- Young, J. (2006). Making up Users. *Accounting, Organizations and Society*, 31, 579-600.