



Editorial

Los IFRS y la legitimación del discurso neoliberal de interés social

Editorial. IFRS and the legitimization of the neoliberal discourse of social interest

Natalia Gallón Vargas*

Los *Internacional Financial Reporting Standards* (IFRS) hacen parte de una estructura normativa y política que busca legitimar el discurso neoliberal de interés social a través de la información financiera como imagen que construye confianza, transparencia y creación de valor para los stakeholders, sin embargo, esta imagen se proyecta bajo el principio de racionalidad financiera y apropiación y expansión del capital por las corporaciones, que son quienes regulan y direccionan la organización política, social y económica; en ese sentido, el interés social se entiende como la satisfacción de los intereses de los accionistas, en cuyo bienestar va a estar implícito el del bien común, es decir, al mantener la estabilidad del riesgo y el crecimiento ilimitado de la rentabilidad financiera de los dueños del capital se salvaguardan los intereses y el bien común de los agentes sociales. La visión neoliberal del interés social se instaure bajo una arquitectura de poder, control y normalización de las prácticas, objetivos,

* Contadora Pública del Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid. (c) Mg. en Contabilidad Financiera y de Gestión de la Universidad de Antioquia. Docente del Politécnico Colombiano Jaime Isaza Cadavid y Tecnológico de Antioquia. Integrante del Grupo de Investigación Observatorio Público.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3298-3449> - nataliagv6@gmail.com

Editorial.

Sección: Preliminares.

Recibido: 01/02/2019 Aceptado: 22/04/2019 JEL: M41

Licensed under a:



Citación: Gallón, N. (2019). Editorial. Los IFRS y la legitimación del discurso neoliberal de interés social. *Revista Colombiana de Contabilidad*, 7(13), 9 – 16.

orientaciones estratégicas y de gestión, así como de la concepción de lo social, en las instituciones privadas y públicas.

Los antecedentes de los IFRS se sitúan en la transición económica fordista a la posfordista, es decir, el paso de una economía basada en la producción a la financiarización de la economía, y a la expansión del modelo neoliberal. La Nueva Arquitectura Financiera Internacional (NAFI) tiene como propósito reducir la inestabilidad financiera, los riesgos de crisis y las asimetrías de información, además busca implementar principios, prácticas y normas idóneas para proveer relaciones basadas en la confianza, la transparencia, contribuir a la sostenibilidad, paz y defensa de los derechos humanos, pero, sobre todo, centralizar el cambio en las empresas como garantes de la estabilidad y bienestar mundial y expresión del capitalismo financiero. En este sentido, “se ha llevado a cabo una cesión de poder y legitimidad desde los actores públicos a los privados, puesto que la definición y consecución de objetivos sociales, laborales y medioambientales está dejando de ser principalmente potestad estatal, para pasar a ser un proceso negociado entre diversos actores” (Vidal, 2013, p. 110).

La NAFI como proyecto neoliberal, a través del cual se pretende instrumentalizar el poder regulatorio, político y económico de organismos y empresas privadas, genera un cambio en la gobernanza social, al anteponer los objetivos de estados y empresas en función de la economía financiera y de la libre circulación del capital (Rueda, 2010). La interferencia en la agenda pública de los estados hace parte de la estrategia de legitimación de un conjunto de prácticas y discursos orientados al mantenimiento y actualización de los planes neoliberales. En este contexto, los IFRS se proponen dentro de ese marco regulatorio y de estandarización de las prácticas contables financieras y de reporte de información financiera válidos para ser implementados por las empresas y, de alguna manera, institucionalizar el poder económico de los organismos que emiten los estándares y de los accionistas de las corporaciones, quienes comparten intereses.

La nueva gobernanza social y política se caracteriza, además de lo antes señalado, por la participación plural y la inclusión de los stakeholders en la actividad económica de la empresa. Los agentes de interés que afectan o se ven afectados por las organizaciones, de alguna manera inciden en la dirección estratégica y en la responsabilidad social, de acuerdo a los intereses y al poder que ostenten (Freeman, 1984). Al dejar de centrar la generación de valor solo para los accionistas, se presenta un cambio

en la manera cómo las organizaciones se conciben, pues ya no son solo instituciones económicas, sino también sociales y políticas, cuya actividad repercute en la sostenibilidad del entorno y en los grupos que tienen alguna relación.

No obstante, se pone en duda este nuevo enfoque de participación e inclusión de los stakeholders, pues tiene que ver con los derechos de propiedad y decisión en las organizaciones, los cuales son de exclusividad de los dueños del capital y, en ese sentido, algunos grupos de interés no van a tener el mismo poder de influencia (Freeman, 1984; Quiche, 2017). Desde la teoría de la legitimidad también se puede hacer un análisis de la manera cómo las corporaciones han adoptado esta nueva arquitectura de estándares y principios y han involucrado a agentes externos para responder a las exigencias, en este caso, de organismos privados, y cumplir con las reglas de juego del neoliberalismo. De igual manera, hacer parte de un discurso de interés social y cuya contribución se verifica en el crecimiento ilimitado de la riqueza de unos pocos (Rueda, 2010).

La discusión sobre los IFRS, si bien parece ya agotada, resulta pertinente por su configuración política, es decir, por las incidencias en la realidad social y económica, y por su carácter no neutral ni desideologizado. El interés social ha sido ampliamente teorizado desde diferentes campos del conocimiento; en la actualidad cobra especial relevancia por la disparidad creciente y por la crisis civilizatoria originada por el capitalismo. La construcción de nuevos sentidos de comprensión y significado sobre el tema permite ahondar en su materialidad y simbolismo y construir posturas críticas desde el contexto latinoamericano.

Una aproximación a la teoría de los stakeholders

La teoría de los stakeholders es un cambio de paradigma en cuanto a la forma de concebir la empresa y los derechos de propiedad y del capital (Ruiz y Retolaza, 2012). A diferencia de la teoría de los shareholders, cuyo enfoque estaba orientado a la creación de valor solo de los accionistas, su finalidad es maximizar el valor para los grupos de interés y construir interrelaciones, diálogos y concesos para contrarrestar las asimetrías de poder y de información (Freeman, 1984; Quinche, 2017).

Los stakeholders son el conjunto de agentes o grupos de interés que tienen alguna relación con la empresa (Freeman, 1984). Al identificar los

grupos de interés estos comportan unos intereses y unas jerarquías en el ejercicio del poder, lo cual se va a ver reflejado en el grado de influencia o presión que puedan tener en las decisiones de la empresa. En ese sentido, la participación del agente está asociada con el poder del capital y la legitimidad con la que cuenta.

La concepción de la empresa como organización social, económica y política surge a raíz del protagonismo y de la responsabilidad, en cuanto a la dirección de estrategias que vayan más allá de los intereses de los inversionistas, que le ha otorgado el modelo neoliberal, así como las exigencias sociales y ambientales que la obligan a rendir cuentas bajo un marco de ética y transparencia y a contribuir a la minimización del impacto de su actividad a través de la responsabilidad social y las estrategias de sostenibilidad. De ahí que los agentes hoy sean más amplios y con los cuales debe establecer mecanismos de diálogo y participación, si quiere mantenerse en el mercado, acceder a recursos y ser reconocida por su creación de valor más allá de lo financiero.

Este enfoque pone el acento en la responsabilidad social y la construcción y mantenimiento de legitimidad de la empresa, lo cual deriva en una reafirmación de la organización como un todo orgánico y con implicaciones sociales y políticas. Sin embargo, a esta teoría se le han hecho críticas que ponen en cuestión aspectos que son consustanciales y otros de orden teleológico. Según el profesor Quinche (2017):

(...) la teoría de los stakeholders puede ser vista como un medio por el cual los grupos de poder pueden mantener su legitimidad dentro de la sociedad contemporánea. Son estos grupos los que tienen la capacidad de definir los stakeholders organizacionales, así como los mecanismos por los cuales estos sean 'incluidos' en la organización (p. 171).

La teoría de los stakeholders convertida en discurso puede convertirse en un instrumento de legitimación y poder en dos sentidos. El primero al que hace referencia el profesor Quinche (2017) es la relevancia del grupo de interés por el poder de influencia, tanto que puede llegar a incidir en la orientación y determinación de la información financiera que es relevante o no y encausar la toma de decisiones hacia beneficios específicos, así afecten a otros grupos de interés y, por otro lado, la selección que hace la organización de sus stakeholders tratando de proteger los intereses particulares.

Legitimidad e isomorfismo

La teoría del nuevo institucionalismo centra su atención en el análisis del campo organizacional, a partir del cual es posible entender las nuevas formas de burocratización y homogeneización, las cuales no se caracterizan tanto por la eficiencia o competencia, como sí por procesos de supervivencia institucional y de legitimación a través del isomorfismo. DiMaggio y Powell (2001) sostienen que esta manera de racionalización organizacional se da como resultado de la institucionalización de un modelo que hace que los demás agentes adopten y reproduzcan su pensamiento, cultura, reglas, prácticas y técnicas.

El isomorfismo se da a partir de la legitimidad de los campos organizacionales, los cuales, a su vez, buscan controlar las acciones y tratar la incertidumbre y las limitaciones del contexto de manera racional. Esta economía de esfuerzos facilita la adaptación al campo y entorno organizacional, así como mantener y reproducir una estructura que se reconoce y se valida social e institucionalmente (Meyer y Rowan, 1977). El acoplamiento al modelo o patrón se puede dar a través de tres maneras de isomorfismo: el coercitivo, que resulta de presiones formales e informales, de las leyes y normas del Estado, así como de los acuerdos y convenciones socialmente pactados. Por su parte, el mimético se presenta como respuestas a la incertidumbre, emulando las prácticas de otros modelos organizacionales. Finalmente, el isomorfismo normativo responde a la profesionalización, el busca definir las condiciones, métodos y bases cognoscitivas y prácticas de la organización.

DiMaggio y Powell (2001) presentan una jaula de hierro como metáfora de la nueva racionalidad organizacional, la cual alude al isomorfismo institucional que, ontológica y epistémicamente, está soportado en el constructivismo, es decir, la realidad es una construcción social (Berger y Luckmann, 2003) y de este modo las organizaciones, como campos sociales, reflejan, reproducen e inciden en la transformación de la sociedad y el contexto. En este sentido, el neoinstitucionalismo va a proponer un análisis del rol de las organizaciones en la afectación, transformación y mantenimiento de las instituciones (Gutiérrez y Salas, 2015).

El isomorfismo institucional como estructura limitante permite consolidar e imponer un marco cognitivo, práctico y normativo, y de este modo las grandes organizaciones llegan a dominar sus ambientes en lugar de ajustarse a ellos. Las organizaciones como construcciones sociales son un campo político y su participación en la estructuración de las instituciones es

el reflejo de los intereses de quien busca establecer un dominio y un modelo racional a seguir (Gómez, 2009; Gutiérrez y Salas, 2015). Aquí aparecen dos conceptos que están interrelacionados, instituciones y legitimidad. Podría concebirse lo institucional como resultado de procesos sociales que llegan a asumir un estatus de regla en el pensamiento y la acción social; por su parte, la legitimidad se entiende como un conjunto de acciones legales, reglas, significados y pactos vinculados a las estructuras sociales (Gutiérrez y Salas, 2015).

Las organizaciones que se establecen como modelo a emular, si bien están sujetas a unas reglas normativas y pactos sociales, lo que puede percibirse es que bajo el modelo neoliberal son las que imponen y adecuan los marcos regulatorios y políticas a la libre circulación y movimiento del capital, y a la flexibilización de sus acciones productivas, políticas laborales y de responsabilidad social. Es tanto el poder que concentran las corporaciones, que son quienes determinan lo que es legítimo o no, además de orientar la vida política y económica de los Estados. En este sentido, no se puede reducir la comprensión de la legitimidad de las instituciones y de las organizaciones como una estructura neutra y despolitizada.

IFRS y legitimación del discurso de interés social

Los IFRS como estándares de presentación y revelación de información financiera hacen parte de un andamiaje de concentración de poder e instituciones legitimadas que han logrado establecer un control y homogeneización de los medios y fines que orientan y regulan la vida de las organizaciones, de igual manera, se configura como un régimen de verdad y una estructura formal racionalizada (Weber, 1992).

El discurso neoliberal de interés social hace una defensa del mercado como catalizador de la actividad social, a la vez que estructura un marco gnoseológico, conductual y de acción. En este sentido, lo social se va a reducir a lo económico resignificando las necesidades e intereses de las organizaciones sociales. En términos cognitivos, las concepciones de equidad, justicia y bienestar social son deconstruidas por los organismos regulatorios y las grandes corporaciones en función de lo que interesa que sea significado, de manera que hay un proceso de legitimación de adentro hacia afuera, al ejercer el poder para controlar y dominar el ambiente que los rodea (Franco, 2012; Rueda, 2010).

La defensa del interés social que promueve la fundación IFRS y los estándares hace parte del discurso neoliberal al anteponer los intereses de los inversionistas de las grandes corporaciones, es decir, el capital financiero como epítome del desarrollo y bienestar general.

Resultado de la institucionalización del modelo IFRS, en el que participan corporaciones con gran dominio político y económico, hace que las demás organizaciones lo adopten como garantía de transparencia, responsabilidad y eficiencia de los mercados financieros (IFRS, 2018), además, al ser estándares que cuentan con el aval social y político como la mejor manera de presentar y revelar información financiera, su pretensión de verdad es incuestionable, porque ya ha sido institucionalizado e impuesto (Franco, 2012). En este sentido, las organizaciones ganan legitimidad cuando comparten los intereses, valores y creencias de sus grupos de interés (Díez, Blanco, Prado, 2010).

Los informes financieros como instrumentos de toma de decisiones y sujetos a cualidades fundamentales como la relevancia y la imagen fiel (IFRS, 2018), pierden su naturaleza de bien público y pasan a ser una mercancía (Franco, 2012) que debe agregar valor financiero a los inversionistas (Gómez, 2004). La figura de stakeholders se desdibuja al dirigir y concentrar el poder y la información en los dueños del capital.

El papel legitimador de los IFRS en el discurso neoliberal del interés social tiene que ver con la asunción de criterios, normas, principios y estructuras lingüísticas y cognitivas encausadas a racionalizar y brindar un carácter de verdad, instaurados por las lógicas del capital financiero y que los IFRS ayudan a reproducir a través del isomorfismo coercitivo y normativo.

El interés social bajo el enfoque neoliberal reviste una justificación economicista y financiera al extrapolar el crecimiento ilimitado y la maximización del valor de los accionistas como triunfo y bienestar común. Cabe preguntarse entonces ¿cuál debería ser el sentido del interés público? ¿Su resignificación debe quedar en manos de los organismos multilaterales o será necesario un proceso de legitimación de los pueblos y sus contextos?

Referencias

- Berger, P. y Luckmann, T. (2003). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu editores.
- Díez, F.; Blanco, A. y Prado, C. (2010). Legitimidad como factor clave del éxito organizativo. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 16(3), 127-143.
- Franco, R. (2012). Teoría del régimen internacional en contabilidad. *Lúmina*, 13, 8-29.
- Freeman, E. (1984). *Strategic Management. A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman Press.
- Gómez, M. (2004). Una evaluación del enfoque de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) desde la teoría de la contabilidad y el control. *Innovar*, 24, 112-131.
- Gómez, M. (2009). Los informes contables externos y la legitimidad organizacional con el entorno: estudio de un caso en Colombia. *Innovar*, 19(34), 147-166.
- Gutiérrez, V. y Salas, J. (2015). Pasado, presente y ¿futuro? De la teoría institucional en el análisis organizacional: una revisión a la literatura. *Documentos de trabajo*, (8), 4-30.
- Meyer, J. & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structures as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340-363.
- Quinche, F. (2017) Una mirada crítica a las teorías predominantes de la Responsabilidad Social Corporativa. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas*, XXV (2), Doi: <https://doi.org/10.18359/rfce.3071>
- Rueda, G. (2010). Neoliberalismo y convergencia contable. Orígenes, características y propuestas. *Lúmina*, 11, 264-278.
- Ruiz, L., y Retolaza, J. (2012). Participación de los stakeholders en la gobernanza corporativa: fundamentación ontológica y propuesta metodológica. *Universitas Psychologica*, 11(2), 619-628.
- Vidal, M. (2013). La responsabilidad social empresarial como parte del proyecto político y económico neoliberal. *Lan Harremanak*, 28, 100-122.
- Weber, M. (1992). *Economía y sociedad*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.