

ISBN 978-950-29-1236-3

Universidad de Buenos Aires

Facultad de Ciencias Económicas

Instituto de Investigaciones en Administración,
Contabilidad y Métodos Cuantitativos para la Gestión
Sección de Investigaciones Contables

Documentos de Trabajo

Indicadores de Calidad y Verificabilidad Aplicables a los Modelos de la Información Contable Proyectada o Prospectiva (Primera parte)

Juan Carlos Viegas
Director



Proyecto Suscitado por la Universidad de Buenos Aires - Proyecto UBACyT E036



ISBN 978-950-29-1236-3

COORDINACIÓN DE CONTENIDOS

Graciela Scavone

DIAGRAMACIÓN Y COMPAGINACIÓN

María Eugenia López Iglesias

Proyecto Subsidiado por la Universidad de Buenos Aires - Proyecto UBACyT E036

ISBN 978-950-29-1236-3

**INDICADORES DE CALIDAD Y
VERIFICABILIDAD APLICABLES A LOS
MODELOS DE LA INFORMACIÓN
CONTABLE PROYECTADA O PROSPECTIVA
(Primera parte)**

DIRECTOR

Juan Carlos Viegas

INVESTIGADORES

Hernán Pablo Casinelli

Julio Grisolfá

Patricia Kwasnycia

Gonzalo Lecuona

Jorge Pérez

Hernán Carlos Piotti López

José Luis Pungitore

Graciela Scavone

BECARIO PROPAL

María Eugenia López Iglesias

ISBN 978-950-29-1236-3

Proyecto Subsidiado por la Universidad de Buenos Aires - Proyecto UBACyT E036

Prólogo

El profesor Juan Carlos Viegas hace muchos años tuvo la inquietud de investigar la información que puede lograrse con la prospección de estados contables de las empresas dispuestas a hacerlo.

Fue constante su preocupación en señalar las diferencias que existen entre los estados contables prospectivos y los presupuestos, interpretación que comparto pero, no siempre aceptada por otros colegas.

Estuve vinculado en el tema entre los años 2001 y 2008 en los cuales dirigimos, con Juan Carlos, los proyectos UBACyT E-017 y E-037 y debo reconocer que fue un gusto hacerlo, con un grupo de investigadores interdisciplinario que generó relaciones cordiales y opiniones, en algunos casos discrepantes, pero sin afectar el núcleo del paradigma que fue la base de la investigación. Recuerdo, entre ellos, por no estar más entre nosotros, al profesor Oscar Osorio, investigador polémico pero siempre dispuesto a buscar la verdad en las discusiones.

El Mg. Juan Carlos Viegas está culminando los esfuerzos de tantos años y, por ello a él y a sus colaboradores les hago llegar mis sinceras felicitaciones por este aporte a la investigación con metodología científica.

Primavera del año 2010.

DR. MARIO BIONDI
DIRECTOR DE LA SECCIÓN DE
INVESTIGACIONES CONTABLES
(F.C.E. DE LA U.B.A.)

ISBN 978-950-29-1236-3

Proyecto Subsidiado por la Universidad de Buenos Aires - Proyecto UBACyT E036

INDICE

CAPÍTULO 1	COMBINACIONES DE NEGOCIOS E INFORMES PROSPECTIVOS	11
1.1	RESUMEN	13
1.2	COMBINACIONES DE NEGOCIOS	14
1.3	VALUACIÓN DE COMBINACIONES DE NEGOCIOS	16
1.3.1	Valuación de Activos	16
1.3.2	Valuación de Pasivos Identificación de Contingencias	18
1.3.3	Valor del Negocio o Sociedad	19
1.3.4	Participación del Especialista	21
1.4	LA AUDITORIA DE COMPRA (DUE DILIGENCE)	21
1.4.1	Concepto. Importancia	21
1.4.2	Incumbencia Profesional del Contador Público	22
1.4.3	Cuestiones Claves	25
1.4.4	Confiabilidad del Sistema de Información Contable	30
1.4.5	Evaluación de la Calidad y Utilización de los Activos	31
1.4.6	Rentabilidad del Negocio	31
1.4.7	Calidad de las Ventas	32
1.4.8	Lanzamiento de Nuevos Productos	32
1.4.9	Eliminación de Productos	32
1.4.10	Análisis de Sensibilidad y Estacionalidad del Capital de Trabajo	32
1.4.11	Evaluación de Proyección Financiera	33
1.4.12	Evaluación y Determinación de Ajustes pro-forma	33
1.4.13	Índices de Rentabilidad	34
1.5	INFORMACIÓN ECONOMICO - FINANCIERA PROSPECTIVA	34
1.5.1	Concepto. Rentabilidad	34
1.5.2	Modelización de la Información Prospectiva	37
1.6	CONCLUSIONES	39
1.7	BIBLIOGRAFÍA	39
1.8	ANEXO I – EJEMPLO DE MODELIZACIÓN DE INFORMACIÓN PROSPECTIVA	41
1.9	ANEXO II – EL EDBITDA – INDICADOR PARA LA VENTA O LA COMPRA	45
CAPÍTULO 2	EN LA BÚSQUEDA DE EVIDENCIAS CONFIABLES QUE PERMITAN REALIZAR UNA INTERPRETACIÓN RAZONABLE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA	49
2.1	RESUMEN	51
2.2	INTRODUCCIÓN	51
2.3	LAS CRISIS Y LOS PRINCIPALES PRONUNCIAMIENTOS	53
2.3.1	Unión Europea (UE)	53
2.3.2	Comisión de Valores de Estados Unidos (SEC)	53
2.3.3	Comisión Nacional de Valores en la Argentina (CNV)	54
2.4	MARCO CONCEPTUAL - EMPRESA EN MARCHA	55
2.4.1	Marco Conceptual	55
2.4.2	Negocio en Marcha	56

2.5	ESTADOS FINANCIEROS PROSPECTIVOS Y LOS ESTADOS FINANCIEROS DE CIERRE.....	58
2.5.1	Estados Financieros de cierre de ejercicio.....	58
2.5.2	Estados financieros prospectivos.....	59
2.6	EVIDENCIAS DE AUDITORIA APLICABLES A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE CIERRE DE EJERCICIO.....	63
2.7	EVIDENCIAS DE AUDITORIA APLICABLES A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE CIERRE DE EJERCICIO.....	66
2.8	LA BUSQUEDA DE EVIDENCIAS.....	70
2.8.1	El contexto macro.....	72
2.8.2	El mercado.....	72
2.8.3	VARIABLES INTERNAS.....	73
2.9	CONCLUSIONES.....	76
2.10	BIBLIOGRAFIA.....	77

CAPÍTULO 3 ANÁLISIS Y EFECTO DE LA INFORMACIÓN NO TRADICIONAL EN LA PROSPECTIVA EMPRESARIAL..... 79

3.1	RESUMEN.....	81
3.2	INTRODUCCIÓN.....	84
3.3	PROBLEMÁTICA DEL AUDITOR ANTE INFORMACIÓN NO TRADICIONAL.....	84
3.4	EL ESPÍRITU DE LA INFORMACIÓN PROSPECTIVA.....	85
3.5	CUESTIONES AMBIENTALES QUE AFECTAN TRANSACCIONES DE NEGOCIOS.....	88
3.6	VARIABLES A CONSIDERAR PARA LA FORMULACIÓN DE INFORMACIÓN PROSPECTIVA.....	89
3.6.1	Sistema de gestión ambiental.....	89
3.6.2	Comunicación.....	90
3.6.3	VARIABLES CONSIDERADAS EN LA TOMA DE DECISIONES.....	90
3.6.4	Comprensión del riesgo.....	90
3.6.5	Políticas Estratégicas hacia la sustentabilidad.....	91
3.6.6	Educación y formación.....	91
3.6.7	Participación ciudadana.....	91
3.7	PROYECTOS AMBIENTALES PRESENTADOS O EN CURSO.....	92
3.7.1	Información contextual.....	92
3.7.2	Sistema de Gestión ambiental.....	92
3.7.3	Comunicación.....	94
3.7.4	Consideradas en las tomas de Variables decisiones.....	95
3.7.5	Comprensión del riesgo.....	95
3.7.6	Políticas estratégicas hacia la sustentabilidad.....	96
3.7.7	Educación y formación.....	97
3.7.8	Participación ciudadana.....	97
3.7.9	Derechos humanos.....	98
3.7.10	Condiciones laborales.....	98
3.7.11	Estrategia ambiental.....	98
3.7.12	¿Se identifica con el objetivo de Desarrollo del milenio a cumplir en el 2015 acerca del crecimiento económico sustentable?.....	99
3.8	CONCLUSIONES.....	101
3.9	BIBLIOGRAFIA.....	101

CAPÍTULO 4 UN MODELO PARA EL ANÁLISIS DE CALIDAD Y RIESGO DE LA INFORMACIÓN CONTABLE PROSPECTIVA	105
4.1 RESUMEN.....	107
4.2 INTRODUCCIÓN	107
4.3 VERIFICACIÓN DE LA CALIDAD DE LA PROYECCIÓN	108
4.3.1 Ventas.....	108
4.3.2 Costos y gastos.....	109
4.3.3 Costos de trabajo.....	110
4.3.4 Fondos.....	111
4.3.4.1 Impacto de las variaciones en costos, cantidades y precios de venta.....	112
4.3.4.2 Incidencia de las variaciones en los plazos.....	113
4.3.5 Créditos por ventas.....	116
4.3.6 Bienes de cambio.....	118
4.3.7 Proveedores.....	119
4.3.8 Préstamos.....	120
4.4 IDENTIFICACIÓN Y MEDICIÓN DE LOS PRINCIPALES FACTORES DE RIESGO.....	121
4.4.1 Riesgo crediticio.....	121
4.4.1.1 Intereses/Flujo de efectivo operativo.....	123
4.4.1.2 Intereses/(Resultado+Intereses-Efecto impositivo de los intereses).....	124
4.4.1.3 ROE/ROA.....	124
4.4.2 Riesgo de tipo de cambio.....	125
4.4.2.1 Ingresos externos/Egresos externos.....	126
4.4.2.2 Activos externos/Pasivos externos.....	126
4.4.3 Riesgo de Inflación.....	126
4.4.4 Riesgo de mercado.....	127
4.4.4.1 Incremento relativo en los resultados/Incremento relativo en las ventas.....	128
4.4.4.2 Capital de trabajo necesario/Capital de trabajo real.....	128
4.4.4.3 Pasivo/Ventas.....	129
4.4.5 Riesgo de cambios en los precios relativos.....	129
4.4.5.1 Contribución marginal de productos sensibles a cambios en los precios/Contribución marginal total.....	129
4.5 BIBLIOGRAFIA.....	130
CAPÍTULO 5 PROYECCIONES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD BASADOS EN INFORMACIÓN PROSPECTIVA DESTINADA A USUARIOS EXTERNOS, PROPORCIONADA POR EMISORES DE ACCIONES BAJO OFERTA PÚBLICA	133
5.1 LA INFORMACIÓN PROSPECTIVA Y LA INFORMACIÓN SOBRE EL CONTEXTO	135
5.2 ANÁLISIS DE SERIES DE TIEMPO Y DE RELACIONES DE CASUALIDAD	138
5.3 INFERENCIAS SOBRE DESEMPEÑOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS FUTUROS. 139	
5.4 AGREGADO DE SUPUESTOS (OPTIMISTAS Y PESIMISTAS) Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	140
5.5 ANÁLISIS DE RIESGO POR SIMULACIÓN MONTE CARLO	141
5.5.1 Simulación.....	141
5.5.2 Modelo.....	141
5.5.3 Modelo de Simulación.....	142
5.5.4 Simulación Monte Carlo.....	142
5.5.5 Distribución de Probabilidad.....	143

5.6	CONCLUSIÓN	144
5.7	BIBLIOGRAFÍA	145

CAPÍTULO 6 LA IMPORTANCIA DEL VALOR PREDICTIVO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA A LA LUZ DEL PARADIGMA DE LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE. REFERENCIA A LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF) 147

6.1	RESUMEN	149
6.2	INTRODUCCIÓN	149
6.3	EL ACTIVO COMO UNIDAD DE VALOR ACTUAL O FUTURO	151
6.4	EL PASIVO Y LAS EXPECTATIVAS DE SECRIFICIOS ECONÓMICOS FUTUROS	152
6.5	LA IMPORTANCIA DE LAS REVELACIONES (INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA)	153
6.6	EL ENFOQUE DE LAS NIIF HACIA LAS NECESIDADES DE LOS MERCADOS DE CAPITALES	154
6.7	LA IMPORTANCIA DEL PRINCIPIO DE EMPRESA EN MARCHA EN LOS ESTÁNDARES DEL IASB	155
6.8	LOS CONCEPTOS DE LA NIC 39 Y LA NIIF N° 7 SOBRE LA CONTABILIZACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS	156
6.9	CONCLUSIONES	158
6.10	BIBLIOGRAFÍA	159

CAPÍTULO 7 UNA PROPUESTA EMPÍRICA PARA EL APORTE DE EVIDENCIAS APLICABLES A LOS MODELOS DE INFORMACIÓN CONTABLE PROYECTADA PROSPECTIVA
161

7.1	INTRODUCCIÓN	163
7.2	EL EXAMEN DE INFORMACIÓN FINANCIERA PROSPECTIVA	164
7.3	EL AUDITOR RESPECTO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA PROSPECTIVA	165
7.4	PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS	165
7.4.1	Antecedentes	166
7.4.2	Metodología y planificación	166
7.4.3	Alcance de la muestra	166
7.4.4	Ámbito temporal	167
7.4.5	Ámbito Poblacional	167
7.4.6	Evaluación de respuestas recibidas	167
7.5	CONCLUSIONES	167
7.6	BIBLIOGRAFÍA	168
7.7	ANEXO I – PROGRAMA DE CONTRASTACIÓN - PLANIFICACIÓN	169
7.7.1	Objetivos del Programa	169
7.7.2	Diseño de la encuesta	169
7.7.3	Estructura de la Encuesta	170
7.7.4	Cronograma del Programa (redefinido ante la postergación de la finalización del proyecto)	170
7.7.5	Datos de la Encuesta	171

CAPÍTULO 1

COMBINACIONES DE NEGOCIOS E INFORMES PROSPECTIVOS

**Informe preparado por
JUAN CARLOS VIEGAS
JORGE PEREZ
SERGIO O. GARCIA**



1.1 RESUMEN

El plan de trabajo tiene como objetivos principales establecer una Política de Compras Públicas Sustentables en la República de Argentina, y contribuir en s Durante el siglo veinte se produjo una aceleración sin precedentes en la historia de la humanidad en la evolución demográfica, científica, tecnológica y económica, consolidando un proceso iniciado en los siglos dieciocho y diecinueve.

En el mundo de los negocios, el notable desarrollo de las comunicaciones, el transporte, el comercio internacional, la tecnología de la información, los mercados financieros y de capitales, han determinado una notable dinámica y flexibilidad de los modos organizativos y de las estructuras societarias conformándose grupos económicos a escala nacional y global.

La dinámica competitiva (mayor calidad, menor costo, menor tiempo), se retroalimenta con la internacionalización del comercio y las finanzas en una sociedad mundializada, que exige un equilibrio entre la visión global y la respuesta a las necesidades locales.

Es en este marco de referencia que las Combinaciones de Negocios se transforman en cuestión cotidiana para las grandes, medianas y aun pequeñas organizaciones.

El presente trabajo se propone como objetivo abordar las siguientes cuestiones consideradas relevantes:

- Conceptualización;
- Valuación;
- Auditoría de Compra (Due Diligence);
- Empleo de Información Prospectiva y su Modelización.

Las combinaciones de negocios requieren de una ingeniería financiera especial, donde resulta imprescindible analizar las consecuencias más probables de la situación económica y financiera que determinará el nuevo esquema operacional y societario. La nueva realidad consecuencia de la combinación, tendrá características distintivas, siendo necesario abordarla de manera específica.

El nuevo escenario probable futuro deberá ser representado mediante

informes prospectivos, siempre que sean una consecuencia de haber tomado los aspectos más relevantes y permitan sensibilizar las variables ante posibles cambios.

1.2 COMBINACIONES DE NEGOCIOS

Las formas típicas de las combinaciones de negocios son:

- La adquisición de empresas, mediante la cual una sociedad adquiere en forma directa o indirecta el control (más del 50% de las tenencias necesarias para formar la voluntad social) o la participación (tenencia suficiente para influir sobre las toma de decisiones), de otra sociedad; o ,
- La fusión de empresas, mediante la cual la adquisición precede a la absorción de la sociedad adquirida por parte de la sociedad adquirente (fusión por absorción) o bien la fusión propiamente dicha, por la cual se crea una nueva sociedad que continuara a las sociedades adquirente y adquirida, que desaparecen.

La decisión de realizar una fusión o una adquisición, es de tipo económico. Específicamente consiste en una decisión de inversión, entendiéndose como tal, la asignación de recursos con la esperanza de obtener ingresos futuros que permitan recuperar los fondos invertidos y lograr un cierto beneficio. Una fusión, o una adquisición es exitosa si el Precio de compra es inferior al valor actual (VA) del flujo de efectivo (FE) marginal asociado a la operación. En este caso, la decisión de inversión crea valor para los accionistas y puede ser considerada exitosa, de lo contrario destruye valor y es considerada un fracaso.

Las fusiones y adquisiciones están motivadas en alcanzar diferentes objetivos que, definen a dos distintos tipos de compradores:

- Compradores Estratégicos: desarrollan sus actividades en una industria determinada y tratan de permanecer en ella y consolidarse en el mercado.
- Compradores Financieros o Capital de Inversión: adquieren empresas con el objetivo de incrementar su valor y luego venderlas a un precio superior. En estas operaciones es fundamental antes de realizar la compra saber cómo se puede salir del negocio, principal diferencia con los compradores estratégicos.

Ambos objetivos, tienen en común la necesidad de agregar valor a la empresa adquirida. Esto ocurre cuando el valor del mercado resultante de la

combinación es mayor que el valor de las sociedades independientemente consideradas. Cuando el resultado es superior a la suma de las partes, se ha producido un efecto sinérgico. Las fusiones y combinaciones de empresas tienen potencial para eliminar la competencia entre ellas creando oligopolios o monopolios.

Los motivos específicos que determinan la concreción de Combinaciones de Negocios son, entre otros:

- Integración Horizontal (Economía de Escala);
- Integración Vertical;
- Diversificación Geográfica;
- Ventas Complementarias;
- Eliminación de ineficiencias.

La NIIF Nro 3, señala: “Una combinación de negocios es una transacción u otro evento en el cual un adquirente obtiene el control de uno o más negocios”.

El resultado de casi todas las combinaciones de negocios es que una entidad, la adquirente, obtiene el control de uno o más negocios distintos, las entidades adquiridas.

Puede suponer el establecimiento de una nueva entidad que controle la entidades combinadas o los activos netos cedidos, o bien la reestructuración de una o más de las entidades que se combinan.

El Método de Contabilización previsto en la NIIF Nro. 3 se basa en la aplicación del método de adquisición, desde la perspectiva de la entidad que se identifica como entidad adquirente.

La adquirente comprará los activos netos y reconocerá los activos adquiridos, los pasivos y pasivos contingentes asumidos, incluyendo aquellos no reconocidos previamente por la entidad adquirida.

La aplicación del método de adquisición supone los siguientes pasos:

- Identificación de la entidad adquirente;
- Valoración del costo de la combinación de negocios; y
- Distribución, en la fecha de adquisición, del costo de la combinación de negocios entre los activos adquiridos, los pasivos y pasivos contingentes

asumidos, la plusvalía (Llave de Negocio) o la ganancia por la combinación.

1.3 VALUACIÓN DE COMBINACIONES DE NEGOCIOS

1.3.1 Valuación de Activos

La valuación es tanto un arte como una ciencia porque requiere del juicio del profesional interviniente. Usualmente se utilizan varios métodos de valuación en diferentes escenarios, obteniéndose distintas valuaciones del activo objetivo en función del método empleado y el escenario elegido: Los métodos de valuación no son excluyentes entre sí; la utilización de más de uno de ellos, permite ofrecer una visión que contemple distintos enfoques.

Los estados financieros se preparan sobre la base de regulaciones que dictan los organismos de control.

Los IFRS International Financial Reporting Standards emitidos por el IASB International Accounting Standard Board se están convirtiendo en el juego de normas adoptados como propios tanto por los países desarrollados como los pertinentes a económicos emergentes.

La Comunidad Europea ha adoptado en forma obligatoria los IFRS para las empresas que hacen oferta pública de sus títulos y acciones en bolsas europeas a partir del año 2005, siendo optativa la aplicación para el resto de los emisores.

La Securities and Exchange Commission (SEC) ha comenzado el proceso de adopción de las NIIF - IFRS, siendo obligatorio para las grandes empresas, a partir del año 2014, las medianas empresas desde 2015 y las PyMEs desde 2016.

En Argentina la Federación Argentina del Consejo Profesional de Ciencias Económicas y la Comisión Nacional de Valores han solo aplicado los IFRS en forma obligatoria para las sociedades comprendidas en el régimen de oferta pública de sus títulos y acciones para los ejercicios que se inician a partir del 1 de enero de 2012. La aplicación es optativa para el resto de los emisores, a partir de ejercicios que se inician el 1 de enero de 2011.

Estos procesos destinados a la adopción de normas permitirán, establecer políticas contables dirigidas a satisfacer los requerimientos que plantean los organismos de regulación y facilitan los procesos de consolidación de los estados financieros de los negocios que se combinan.

Las Combinación de Negocios imponen la aplicación de un enfoque diferente al destinado a la emisión de Estados Financieros de ejercicio.

El Valor Razonable es "El importe por el cual podría ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua".

Valor Razonable es el precio que será recibido al vender un activo, o pagado para cancelar o transferir un pasivo en el mercado más ventajoso en la fecha de medición (un precio de salida), ya que el precio es directamente observable o estimado utilizando una técnica de valoración.

En ausencia de un mercado observable para proporcionar información sobre los precios, la entidad tendrá en cuenta las características de los participantes del mercado que realizarían una transacción para el activo o pasivo.

El empleo del Valor Razonable en los NIIF para la preparación de estados financieros no es generalizado y su utilización esta acotada a un conjunto de situaciones específicas.

En el marco de las NIIF, la adopción del **Valor Razonable** es el criterio básico, en la contabilización de Reporting de Combinaciones de Negocios, siendo asimismo determinantes para establecer el valor de activos y pasivos necesario para orientar el cálculo del precio que las partes acuerden.

En materia de valuación cuando los negocios se combinan los activos deben ser medidos a **Valor Razonable**, la forma de cálculo reconoce prioritariamente el valor que se obtiene por su venta o su utilización para los activos. Alcanzar este objetivo exige verificar algunas cuestiones que pueden influir en la determinación del **Valor Razonable** tales como:

- Activos sobrevaluados. Revalúos técnicos.
- Activos mal amortizados.

- Activación resultados financieros.
- Obsolescencia Tecnología.
- Sobredimensionamiento de planta;
- Falta de mantenimiento y repuestos.
- Existencia de gravámenes.
- Impedimentos para ampliaciones.
- Know-how y/o tecnología absoluta.
- Medidas de seguridad industrial.
- Inadecuada Cobertura de Seguros.

El siguiente cuadro resume lo analizado.

Ubicación Temporal	Pasado → Presente → Futuro			Objeto	
Enfoque Conceptual	Valor Entrada		Valor Salida		
Técnica de Medición Primaria	Costo Histórico	Costo Reposición	Valor Neto Realización	Valor Actual Neto Descontado	Estados Financieros
		Valor Razonable			Combinaciones Negocios

1.3.2 Valuación de Pasivos Identificación de Contingencias

Los pasivos deberán ser valuados a su **Valor Razonable** de cancelación.

Las normas contables que se refieren al tratamiento de las contingencias establecen que las favorables solo se reconocerán en los casos de la aplicación de impuestos diferidos.

En tanto las contingencias desfavorables se reconocerán cuando:

- Deriven de una situación o circunstancia existentes a la fecha de los estados financieros;
- Sea probable que tales efectos se materialicen a la fecha de los estados financieros;
- Sea posible de cuantificar.
- Algunos de los casos que podemos identificar en el proceso de análisis de las contingencias pueden ser:
 - Dificultades financieras significativas;
 - Dificultades / restricciones para reestructurar pasivos;
 - Desaparición de un mercado activo pérdida de clientes;
 - Incumplimiento de cláusulas contractuales;
 - Incobrabilidad de clientes;
 - Deudas fiscales no reconocidas;
 - Omisión de pasivos e intereses;
 - Incumplimiento del pago de Impuestos y/o y uso de los planes de facilidades.
- Fallas de calidad;
- Reclamos de clientes.

1.3.3 Valor del Negocio o Sociedad

La valoración de un Negocio o Sociedad objeto de una Combinación de Negocios resultara de la diferencia neta entre la valuación asignada a sus activos, respecto de la definida para sus pasivos, adoptando **Valores Razonables**, tal como se analizara en los apartados 3.1. y 3.2., precedentes.

Mediante el procedimiento *Due Diligence* se valúan los activos y pasivos a sus valores razonables con el objeto de establecer un valor de referencia, a una fecha dada, que sirva de base para una negociación. El precio final se determinará considerando elementos tales como antigüedad de la compañía, participación de mercado, ubicación potencial de generar utilidades, etc.

Es importante resaltar que un enfoque de *Due Diligence* difiere sustancialmente del enfoque de **Empresa en Marcha** basado en la presunción de que el Negocio o Empresa está en capacidad de operar de forma indefinida por lo que sus activos y pasivos se realizarán en el transcurso del tiempo.

Este valor que hemos denominado **Valor Razonable (VR)** muy probablemente diferirá del **Valor de Libros (VL)**, por las razones ya analizadas en el presente trabajo.

En la hipótesis de concretarse la operación que determina la existencia de una Combinación de Negocios, cabe plantear cuales serán las alternativas para el tratamiento de la diferencia entre el **Valor de Libros Registrado** de los activos y pasivos del Negocio o Sociedad objeto de la operación y el **Valor Razonable Determinado**:

- a) Cuando el **Valor Razonable** fuese inferior al **Valor de Libros**, se deberá reconocer una disminución del valor de los activos o un incremento en la valuación de los pasivos del Negocio o Sociedad objeto de la operación;
- b) Cuando el **Valor Razonable** fuese superior al **Valor de Libros**, deberá reconocer un mayor valor de los activos o un menor valor de los pasivos, hasta el límite de lo identificable. En esta hipótesis, el excedente no identificado no se reconocerá en los libros del Negocio o Sociedad objeto de la combinación, sino en los libros de la sociedad adquirente, aplicándose el tratamiento provisto para el concepto el de **Plusvalía (Llave de Negocio)** en las NIIF.

Lo descrito se resume en el siguiente cuadro:

Escenario	Acción
Valor Razonable < Valor Libros	Disminuir Activos / Pasivos del Negocio o Sociedad Adquirente
Valor Razonable > Valor Libros	Hasta el límite de lo identificable incrementar Activos / Pasivos del Negocio o Sociedad Adquirida. Reconocer Plusvalía (Valor Llave) en libros de la Sociedad Adquirente.
Valor Razonable = Valor Libros	No Relevante

La **Plusvalía** o **Valor Llave** surge del diferencial de valor que posee el Negocio o Sociedad tanto para el vendedor como para el comprador, cuando acuerdan una operación.

Esta Brecha puede deberse a distintos factores:

- Diferencias de percepción o información;
- Distinta capacidad para desarrollar el negocio;
- Sinergia del adquirente
- Necesidad financiera del vendedor;
- Alineación con objetivos estratégicos del vendedor y/o comprador;
- Otros.

1.3.4 Participación del Especialista

La participación interdisciplinaria en los procesos de valuación de Negocios o Sociedades, constituyen un requisito que no puede omitirse. Existen pronunciamientos de organismos de regulación y control que han adoptado las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), siendo la tendencia utilizar criterios relacionados con los ingresos que se espera obtener de los activos.

La participación de especialistas en las ramas de actividad de los negocios que se combinan contribuye a un cálculo más satisfactorio del **Valor Razonable** que deba asignarse a los activos objeto de la combinación,

El auditor deberá requerir informes de especialistas tales como aquellos que provienen de la ingeniería industrial, la ingeniería de la valuación, las ciencias actuariales, las tasaciones de inmuebles, etc.

1.4 LA AUDITORIA DE COMPRA (DUE DILIGENCE)

1.4.1 Concepto. Importancia

Realizar una razonable valuación de empresas depende en gran medida de la confiabilidad de la información económico financiera disponible, los Estados

La información económico financiera inexacta puede inducir a error, en consecuencia el potencial comprador suele contratar una Auditora de Compra para evaluar la información provista por el vendedor.

Due Diligence (debida diligencia): (Merriam-Webster), “La investigación y el análisis de una empresa u organización que se realiza en preparación de una transacción comercial (como una fusión corporativa o la compra de valores)”.

La Auditoría de Compra (Due Diligence) está destinada a satisfacer principalmente las necesidades de un comprador de una compañía o de los socios (accionistas) de las empresas que se fusionan. Se trata de un servicio de investigación, análisis y cuantificación de la situación económica financiera y patrimonial, basada en información financiera, contable, comercial y organizacional, con el objetivo de contribuir a determinar el valor de los negocios o sociedades objeto de una operación de compra o fusión.

Participar activamente en los procesos de evaluación de negocios que se combinan, constituye una tarea interdisciplinaria necesaria para emitir opinión sobre la calidad de los Informes Contables que sirven de base para la definición del precio de la operación.

Aun cuando es una práctica común, que el comprador potencial lleve a cabo un Due Diligence sobre el Negocio o Sociedad objeto, los propietarios de esta identificaran situaciones que pudieran afectar la transacción. En consecuencia, un Due Diligence puede ser requerido tanto por el comprador potencial, como por el Negocio o Sociedad objetivo.

Para realizar un Due Diligence es necesario indagar e investigar sobre cada una de las cuestiones clave que sirven de base al proceso de negociación entre compradores y vendedores.

1.4.2 Incumbencia Profesional del Contador Público

En el caso de Fusiones y Adquisiciones de empresas, si bien la Auditoría de Compra reviste interés para todas las partes intervinientes la parte compradora necesita conocer al detalle el estado de situación de la empresa a adquirir. El

objetivo primario de una Auditoría de Compra o Due Diligence, consiste en permitir valorar los activos y pasivos de la compañía objetivo, investigando los aspectos significativos de su pasado, presente y futuro predecible.

La Auditoría de Compra permite evaluar la vigencia de la condición de empresa en marcha, valorar los activos y pasivos, evaluar cuestiones legales como contratos y estatutos, comprobar el cumplimiento de la legislación vigente, verificar las marcas registradas y otros activos intangibles, determinar los riesgos contingentes del negocio, juicios actuales y potenciales, pasivos ocultos, etc.

También evaluar activos intangibles como el capital humano, el conocimiento, la cultura de las empresas, capacidad de liderazgo, etc.

Producto de la realización del trabajo, se realiza un informe con comentarios y observaciones que servirá como base para la negociación del acuerdo final en temas como potenciales riesgos contingentes, cláusulas de garantías, etc.

Un Due Diligence constituye una investigación y análisis de las actividades financieras operativas de un Negocio o Empresa objeto de una posible operación que resultare en un cambio de la propiedad. Los análisis cubren aspectos financieros, operativos, información financiera histórica y prospectiva a corto y mediano plazo.

En este sentido, se evaluarían las presunciones utilizadas para preparar dicha información financiera, su metodología, la consistencia con el rendimiento anterior y los asuntos correspondientes a su presentación y exactitud. Los objetivos y alcances del análisis están orientados a satisfacer principalmente, las necesidades e intereses del potencial comprador.

Las cuestiones investigadas se relacionan generalmente con: aspectos económicos, financieros y contables, estimación de pasivos laborales, tributarios, seguridad y la confiabilidad de los sistemas de información y aspectos legales. La revisión tiene como objetivo fundamental establecer la existencia de contingencias, internas o externas, con consecuencias financieras y operativas que de alguna manera pudieran modificar u obstaculizar la negociación, o incidir negativamente en la operación futura.

La tarea interdisciplinaria que debe realizarse para llevar a cabo un Due Diligence obliga al auditor integrar a su equipo a especialistas que puedan determinar la capacidad tecnológica resultante de la combinación de negocio.

La evaluación del Capital Humano existente, constituye también un aspecto destacado a la hora de comprobar el buen funcionamiento del negocio, la experiencia acumulada y el conocimiento técnico y profesional puede estar vinculado con la tecnología disponible.

El auditor deberá contar con el aporte de otros profesionales para establecer los alcances de los compromisos y obligaciones que se deriven de cuestiones contractuales. Para esta área de investigación se requiere de un especialista en el campo del Derecho, con conocimiento en la rama de actividad de los negocios que se combinan, cuya misión será la emisión de un dictamen fundado con el fin de evaluar los efectos que pueden derivarse de los aspectos contractuales.

Asesoría en Valoración de Activos. Se trata de una actividad donde los expertos en valuación de activos pueden calcular el valor técnico que se puede asignar a los bienes que se encuentran identificados como planta y equipo y que están destinados a la producción.

La realización de un Due Diligence o Auditoría de Compra, constituye servicio incluido en el ámbito de incumbencia de la profesión de Contador Público.

La experiencia profesional del auditor y el conocimiento que posea sobre el sector y las empresas que lo integran constituye una ventaja competitiva para alcanzar los objetivos del estudio y puede aportar los fundamentos necesarios para emitir su opinión profesional.

Cada una de las etapas que abarca una Auditoría de Compra, destinada a evaluar el Negocio o Sociedad se combina, exige un nivel de desagregación relacionado con el negocio que se pretende integrar.

La búsqueda de estándares o indicadores del sector, puede también surgir de informes que brindan entidades empresariales y asociaciones profesionales vinculadas con la actividad.

1.4.3 Cuestiones Claves

a) Organización.

Para M. Krieger (2001), “Una organización es el conjunto interrelacionado de actividades entre dos o más personas que interactúan para procurar logros de un objetivo común, a través de una estructura de roles y funciones y en una división del trabajo”.

En los procesos de Due Diligence resulta imprescindible conocer la trama interna de la organización y su relación con los diferentes actores, del ambiente externo, identificar fortalezas y reconocer debilidades que constituyen los factores determinantes de los procesos que permitan alcanzar los objetivos que se propone la organización.

Los nuevos paradigmas organizativos nos llevan a estudiar la figura del denominado “gobierno corporativo” que, durante la última década se ha convertido en una cuestión recurrente, fundamentalmente como consecuencia de fraudes empresarios que provocaron el colapso de entes de gran magnitud e interés público.

Muchas organizaciones, a la hora de relacionarse, ponen su acento en las características de la estructura organizacional, las políticas y divisiones de funciones, las regulaciones destinadas a evaluar los efectos de las decisiones estratégicas, la administración de riesgos, la calidad de los reportes informáticos, la necesidad de evaluar la infraestructura tecnológica disponible para mejorar los desarrollos del negocio, y otros elementos que es necesario indagar en los procesos de una auditoría de compra.

b) Marco Regulatorio.

Las normas destinadas a regular las actividades que realizan las organizaciones constituyen una variable de fundamental importancia para la concreción exitosa de los negocios.

La sola enumeración de algunas cuestiones, que suelen abordar las

normativas de regulación, nos ilustra adecuadamente sobre los temas que deberán analizarse.

- Defensa del Consumidor.
- Defensa de la Competencia.
- Protección del Medio Ambiente.
- Importación y exportación.
- Regulación de Precios.
- Regulaciones Laborales.

c) Participación en el Mercado

Por otra parte, la tarea del auditor logrará mejores evidencias si las entidades que pretenden relacionarse cuentan con estudios e investigaciones de mercado.

Los segmentos de mercados y sus características operativas serán diferentes según el tipo de empresa. Así, por ejemplo, una empresa que fabrica y comercializa centrará su estudio en la forma de canalizar su producción.

Las formas de distribución de los productos que fabrican y comercializan las entidades que se combinan representa una referencia necesaria para determinar el origen de los ingresos provenientes de la actividad principal. Es por ello que resulta necesario analizar los siguientes temas:

- Canales de distribución
- Distribución exclusiva
- Venta a mayoristas o minoristas
- Venta directa al consumidor

d) Marco Desempeño de la Dirección y la Alta Gerencia.

La integración de capitales de inversión para el desarrollo de grandes negocios corporativos, la formación de fondos de inversión que adquieren negocios en marcha para potenciar sus resultados de inversión y el desarrollo de grupos económicos, mediante las combinaciones de empresas nacionales o transnacionales, hace necesario contar con herramientas funcionales que faciliten la gestión y garanticen el control.

El gobierno corporativo, altamente cuestionado en esta última década, se

sometió a un proceso de transformación. Hoy existen directrices para guiar las acciones de las gerencias superiores en las grandes corporaciones de forma tal que se puedan mejorar los aspectos vinculados con la transparencia en la gestión y el control.

Estos nuevos modelos empresariales demandan la formación de técnicos que sean capaces de atender una demanda creciente de negocios globalizados. El nacimiento de grandes corporaciones organizaciones que demandan funcionarios capaces de gobernarlas operando en diferentes partes del mundo, desarrollando planes estratégicos en forma global, atendiendo a los requerimientos y peculiaridades locales, eficiente y éticamente.

La creciente evolución de los mercados de capitales en el mundo, signados por los procesos de globalización económica, ha originado la presencia de proyectos de inversión, donde la empresa se ha convertido en un medio para la inversión y tiene como fin principal lograr resultados, sin tener en cuenta el desarrollo del país o de la región. El capital se invierte para centrar sus objetivos en la obtención de los máximos resultados, destinados a satisfacer los deseos de los accionistas y los funcionarios que gerencian el proyecto y que cobran sus sueldos en relación con los resultados obtenidos por el negocio en explotación.

Esta forma de desarrollar las combinaciones empresarias es fuertemente cuestionada por amplios sectores de la sociedad. No solo se están editando manuales de comportamiento ético, sino que también comenzó a desarrollarse un mercado destinado a captar a los inversores éticos que solo están dispuestos a invertir en aquellas empresas que se caracterizan por privilegiar la protección del medio ambiente y presentar los balances sociales, que muestran las acciones destinadas a atender las demandas sociales.

En el Gobierno Corporativo se destaca la figura del "CEO", Chief executive officer, que constituye dentro de las organizaciones el eje central para el manejo de los negocios. Su misión como gerentes de primer nivel lo ubican como principal conductor de las actividades que desarrolla la organización y, por otra parte, los accionistas con poder político delegan en estos funcionarios todas las acciones de conducción y control.

La breve reseña que presentamos en este ítem de estudio, nos permite reconocer la importancia que tiene analizar el desempeño de la Alta Gerencia en

los procesos de Due Diligence.

e) Evaluaciones Impacto Medioambiental.

En los procesos de combinación de negocios para aquellas entidades que están alcanzadas por las regulaciones medioambientales, deberá realizarse un estudio que permita determinar los alcances y los efectos de las normas vigentes.

El tema adquirió notable importancia en estas últimas décadas y hoy existe una abundante regulación específica en los países desarrollados.

Es importante comprobar si la entidad que se combina tiene un sistema de gestión ambiental apropiado para la empresa que incluya:

- La captura de datos adecuada y oportuna del impacto de sus actividades en relación con el ambiente, la salud y la seguridad.
- El establecimiento de objetivos mesurables y, si corresponde, objetivos de mejora del desempeño ambiental, incluyendo revisiones periódicas de la relevancia que mantengan estos objetivos en el tiempo.
- El monitoreo sistemático y la verificación del avance concreto hacia los objetivos y metas ambientales, de salud y seguridad.

La aplicación de la ISO 14031, norma para la evaluación del desempeño ambiental, constituye un parámetro que sirve a los fines de determinar los impactos que puede llegar a producir una fuerte regulación en esta materia.

La tarea como auditores exige estudiar el grado de sustentabilidad del negocio que se combina; es por ello que se requiere obtener información con proyección a futuro.

La meta es proteger al posible inversor de pasivos que emerjan después de la compra y que puedan resultar incluso en el cierre de las instalaciones fabriles, en forma temporal o permanente.

Los procedimientos del auditor en este sentido se han incrementado. Puede llegar a entrevistar a los vecinos del predio, en caso de que el mismo esté abandonado y no se pueda localizar a los dueños u ocupantes anteriores. Con el

objetivo de recabar documentación que respalde lo ocurrido en el pasado, se puede revisar la historia de la propiedad y su uso.

El objetivo es identificar variables ambientales que serán examinadas en los entes que se combinan, considerando para ello el marco de la ley, las regulaciones y las prácticas usuales basados en los acuerdos internacionales relevantes. Los principios objetivos y normas deberán manifestar su compromiso por proteger el ambiente, la salud y la seguridad y conducir sus actividades de manera que contribuyan a objetivos globales de sustentabilidad.

f) Potencial Desempeño de los Canales de Distribución.

Se trata de un estudio íntimamente vinculado con el objeto social de la entidad que se combina. En este sentido, para una empresa que se desenvuelve utilizando diferentes canales de distribución, es necesario identificar, entre otras, las siguientes cuestiones:

- Cómo Evolución de las ventas respecto de la evolución del sector económico en que actúa la empresa.
- Cómo obtiene Obtención de información y se mantiene actualizada permanentemente sobre la acción de sus competidores.

Un análisis de mercado puede arrojar una información válida y suficiente en la medida en que se hayan aplicado criterios técnicos y estadísticos acorde con adecuados modelos de estudio.

g) Tecnología y Capital Humano.

La tecnología constituye un factor clave para dar origen a nuevas combinaciones de negocios. Los negocios que se combinan puede ser el resultado de una mayor capacidad técnica que fortalece los procesos de crecimiento de las organizaciones que se integran.

h) Tributación y Legislación Laboral.

Los aspectos de regulación fiscal tienen también un tratamiento particular para establecer los efectos que pueden derivarse de los procesos de combinación de negocios.

Los alcances de la legislación fiscal constituyen un ámbito de estudio específico, ya que las regulaciones son aplicables en cada país y/o región. Los efectos que pueden surgir, como consecuencia de la combinación de negocio, deberán ser considerados a la hora de decidir los posibles acuerdos que se realicen.

1.4.4 Confiabilidad del Sistema de Información Contable

Todo proceso de combinación de negocios requiere un estudio del sistema de información contable que utilizan los Negocios o Sociedades que van participar del proceso de integración para respaldar sus operaciones y reportar los resultados; los problemas de medición de los activos y los efectos fiscales constituyen materia de estudio.

El sistema de información contable tiene como función básica brindar información que permita planificar la gestión de la organización y garantizar el control de las acciones que ejecutan los responsables de conducir la entidad.

Los problemas de medición de los activos y el reconocimiento de los pasivos exigen aplicar normas y procedimientos de captación de hechos y transacciones, registraciones, análisis, Reporting y control acordes con la estructura de los negocios que se combinan.

El objetivo de la organización y su dimensión representan los elementos clave para determinar la complejidad e importancia del Sistema de Información Contable que utilizan las entidades que se integran. No obstante, cualquiera sea la actividad de la organización, el sistema contable debe garantizar a sus integrantes la obtención de información útil para la planificación, gestión y control y, por otra parte, debe brindar a los terceros ajenos a la organización información confiable sobre la situación económica y financiera.

El sistema contable se compone de un conjunto de subsistemas que están orientados a responder a los requerimientos de un número indeterminado de usuarios y se clasifican en Subsistemas de Información de Uso: Interno, Externo.

El sistema integrado de información contable debe tener la capacidad de brindar información oportuna y confiable; será necesario que guarde una relación con la dimensión orgánica de la organización. En las grandes organizaciones se

utilizan tecnologías que facilitan los procesos y mejoran los procedimientos para asegurar la calidad de los informes que se brindan a los múltiples usuarios.

1.4.5 Evaluación de la Calidad y Utilización de los Activos

Para poder evaluar la calidad y utilización de los activos, es necesario identificar las normas que la entidad aplica y que están destinadas a mejorar el uso racional de los recursos disponibles:

- a) El estudio exige abordar temas tales como:
- b) Políticas de existencias, punto de pedido, niveles de stock.
- c) Determinación de productos perecederos, de fácil deterioro o siniestro.
- d) Productos sujetos a cambio de modas.
- e) Largos plazos de rotación, problemas de ventas, ejemplo: astilleros, construcción, etc.
- f) Valuación de productos obsoletos, deteriorados o pasados de moda.
- g) Normas de seguridad industrial.
- h) Productos por encargo (alta especialización o tecnología sin mercado alternativo).
- i) Estacionalidad (baja rotación, dificultades de provisión y/o venta).
- j) Productos de lujo o alto confort.
- k) Forestaciones, técnicas de valuación.
- l) Petroleras que incluyen como bienes de cambio sus inversiones en equipos.
- m) Compañías mineras, técnicas de valuación, reservas de la explotación comprobada.

1.4.6 Rentabilidad del Negocio

La rentabilidad del negocio constituye uno de los elementos que pueden representar el principal atractivo que moviliza los procesos de combinación de negocios. Es por ello que los instrumentos que se utilizan para medir la rentabilidad deben tener un espacio relevante a la hora de definir el precio de la operación. Tres aspectos centrales concentran la atención del estudio en esta materia:

- Análisis de rentabilidad por producto.

- Análisis de precio / volumen.
- Análisis de variabilidad de costos operativos y gastos.

1.4.7 Calidad de las Ventas

Si bien resulta importante analizar, además del volumen, la contribución marginal y los costos fijos de cada producto, también será necesario estudiar la evolución en el tiempo de la utilidad marginal y analizar los desplazamientos del mix de productos en cuanto a la utilidad marginal que estos aportan ya que pueden afectar en gran medida a las utilidades finales de la empresa.

1.4.8 Lanzamiento de Nuevos Productos

La visión que pretenden desarrollar aquellos entes que se combinan está destinada a determinar si es conveniente introducir un nuevo producto y si genera utilidades además de sus costos fijos propios, de acuerdo con el volumen de unidades que se espera vender.

1.4.9 Eliminación de Productos

El estudio también puede avanzar sobre la necesidad de eliminar un producto y para ello la regla es que el precio de venta sea inferior a la suma de los costos variables más sus costos fijos propios.

1.4.10 Análisis de Sensibilidad y Estacionalidad del Capital de Trabajo

La sensibilidad y estacionalidad del capital de trabajo, en las decisiones para la integración de los negocios, afecta directamente las necesidades de fondos, la estructura del activo corriente, frente a las formas de financiamiento y sus costos financieros; pueden estimular o desalentar los acuerdos para alcanzar la combinación de negocios.

Los procesos de integración de activos operativos y la distribución de la carga de financiamiento son los términos de una ecuación que repercute directamente en los resultados. Evaluar las variaciones frente a las decisiones en la planificación de estrategias de negocios es motivo de estudio para evaluar las ventajas y desventajas de la integración.

1.4.11 Evaluación de Proyección Financiera

El nuevo giro que puede tomar el negocio a partir de la combinación seguramente no guarda relación con las proyecciones que habían previsto los titulares originales de la entidad que es absorbida.

Sin embargo, la proyección financiera que se analiza en la negociación debe mostrar las previsiones realizadas, ya que, en los procesos de auditoría de compra, este tipo de información fortalece las evidencias para justificar las condiciones en que se lleva a cabo la negociación.

Otro aspecto que suele criticarse del método se refiere a la adopción de criterios que pueden ser cuestionables ya que, desde el punto de vista práctico, resulta difícil la separación entre costos fijos y variables debido a la existencia de factores de variabilidad distintos del volumen de producción - ventas.

1.4.12 Evaluación y Determinación de Ajustes pro-forma

Los estados financieros que se utilizan en los procesos de combinación de negocios y que sirven de base para calcular el precio de la operación, suelen tomarse como pro-formas, ya que, luego de realizarse la Auditoría de Compra, recién se determinan los ajustes que generalmente deben efectuarse.

Los ajustes a los estados financieros pro-forma, cuando se concretan la operación, serán utilizados por la entidad adquirente para confeccionar el estado financiero consolidado.

1.4.13 Índices de Rentabilidad

Los indicadores permiten evaluar tres niveles de rentabilidad:

- Margen de contribución bruto.
- Porcentaje de utilidad operativa neta sobre ventas.
- Porcentaje de utilidad final sobre ventas.

El estado de variación en el margen bruto nos permite responder a las causas que motivaron los cambios en la ganancia bruta de un período respecto de otro, es decir, variación de precio de venta y costo; las cantidades vendidas y las variaciones conjuntas de precio y cantidad.

Algunos usuarios, para evaluar la rentabilidad del negocio, calculan los siguientes indicadores:

- ROE (Return on Equity)
- Medición de la Rentabilidad.
- Índices de Medición de la Rentabilidad.

Los resultados, como componentes de la rentabilidad, deben analizarse tanto en términos absolutos como relativos, para tener en claro las causas que lo originaron y su implicancia en la gestión de la empresa.

El ROE se suele denominar “tasa de rentabilidad financiera”, porque la misma toma en cuenta los gastos que originó el pasivo en la determinación de la ganancia final.

1.5 INFORMACIÓN ECONOMICO - FINANCIERA PROSPECTIVA

1.5.1 Concepto. Rentabilidad.

Asegurar mayor nivel de transparencia en los procesos de negociación de una combinación de negocios se verán favorecidos si los actores pudieran disponer de información económica-financiera prospectiva confiable, en la forma de estados financieros prospectivos.

Para la toma de decisiones empresariales, resulta necesario definir escenarios a futuro. Se trata de hacer una medición razonable de los riesgos que implica llevar a cabo la gestión del negocio.

Los agentes económicos basan sus decisiones de inversión en una variedad de información, siendo particularmente importante la que permite desarrollar su análisis sobre la base de las probabilidades de ocurrencia de eventos futuros relevantes que deberá afrontar la empresa.

La evolución que se observa hoy sobre cuál es el rol que deberá alcanzar la información contable que se brinda a terceros y fundamentalmente el avance sobre los escenarios a futuro, constituyen un gran desafío para la profesión del área contable.

Normas legales, organismos profesionales y de control obligan a las entidades a presentar información contable prospectiva, de forma asistemática y sin adoptar un modelo determinado.

Por aplicación de las normas contables las entidades son responsables de realizar proyecciones para evaluar el futuro del proyecto en explotación, de forma tal que se puedan verificar, con cierto grado de razonabilidad, las situaciones contingentes que deberán enfrentar como mínimo en los siguientes doce meses, y demostrar que la empresa satisface la condición de empresa en marcha.

La propuesta de presentación de información económico financiera prospectiva, ha promovido acalorados debates.

Una visión positiva señala que mediante estos instrumentos se lograría vincular la información del pasado y las perspectivas futuras de la empresa. Metafóricamente hablando, los informes contables prospectivos tiene como objetivo construir un puente entre la información contable del pasado, representada por los estados financieros de cierre del ejercicio, con el futuro.

Algunas cuestiones importantes a tener en cuenta cuando se elabora información económico-financiera prospectiva son:

- Los nuevos costos seguramente no serán una sumatoria de los que anteriormente sostenían los participantes, siendo lo más probable es

que surja una nueva estructura, por las siguientes causas:

- a) El mejor aprovechamiento de las materias primas y las ventajas por mayores volúmenes de compra.
 - b) En la mano de obra, si se trata de productos similares o complementarios podría esperarse una mejor utilización.
 - c) Respecto a los costos indirectos, el mayor nivel operativo posiblemente produzca un distinto nivel de eficiencia.
- En los canales de distribución utilizados habrá que analizar si es posible lograr sinergia de canal que pueda impulsar las operaciones.
 - Inversión en capital de trabajo. El mismo deberá adaptarse al nuevo volumen operativo y tener en cuenta las insuficiencias y excedentes que en cada caso exista, para lograr un nivel óptimo del mismo.
 - Si las partes intervinientes tienen distinto ciclo de generación de efectivo, deberá considerarse el aprovechamiento que pueda realizarse del mismo para proveer de fondos al resto de actividades.
 - Quebrantos impositivos. Si alguna de las empresas que se combinan tiene quebrantos impositivos que puedan ser trasladados, generará una ventaja económica y financiera.
 - Con el agrupamiento seguramente surgirá un aumento del mercado, para lo cual deberían estimarse tanto los beneficios como los mayores costos resultantes de dicha ampliación.
 - Deberán evaluarse los cambios en la gestión, como la fusión de distintas culturas organizacionales y el impacto económico de las medidas que se adopten para el ensamble de la administración.
 - El costo del financiamiento de terceros es esperable que se reduzca, por los siguientes motivos:
 - generalmente el proceso es acompañado por una suba en el valor de las acciones, con lo cual el financiamiento con capital propio se ve mejorado,
 - el fortalecimiento de los recursos propios, puede impactar en una disminución del riesgo de los acreedores y por lo tanto, en una reducción en el costo de éstos.
 - Si se trata de una fusión, habrá que analizar si el pago se realiza en efectivo, con deuda o con acciones. El impacto financiero será distinto en cada caso.

1.5.2 Modelización de la Información Prospectiva

Suele presentarse a la información financiera prospectiva como la resultante del proceso de presupuestación de la firma. Nuestra posición no es coincidente con dicha postura, ya que entendemos que los estados proyectados deberían surgir en función de las consideraciones estratégicas a través de un modelo que incluya las principales variables interrelacionadas, permitiendo de esa manera la sensibilización del mismo, partiendo de distintas hipótesis, resultando innecesario para estos fines el grado de detalle que habitualmente tienen los presupuestos.

Sobre el aspecto mencionado en el párrafo anterior, Mattessich (2002, p. 293) comenta:

“Por un lado, encontramos el modelo no sofisticado pero relativamente económico y fácilmente adaptable del balance de la Contabilidad Tradicional y la presupuestación. Por otro, tenemos un modelo de control gerencial sumamente complejo y exorbitantemente caro, que aborda detalles minúsculos en los flujos y relaciones causales de la empresa. Dentro de estos extremos hay soluciones de compromiso ...”

La postura mencionada, que se encuentra entre los extremos, es la que consideramos de mayor utilidad cuando de obtener información financiera prospectiva se trata.

Por otra parte, Díez de Castro y Pascual (2001) identifican que hay tres tipos de modelos que son especialmente indicados para ser usados en la planificación financiera:

- Modelos de ecuaciones simultáneas.
- Modelos de programación lineal.
- Modelos de programación por objetivos.

Los modelos de ecuaciones simultáneas consisten en una serie de variables encadenadas entre sí, su objetivo es suministrar información sobre las consecuencias de las decisiones propuestas. La mayoría de las ecuaciones son identidades de tipo contable, por tal razón se suele denominar a este tipo, como modelos contables.

Se combate la incertidumbre revelándola. La simulación permite

anticiparse a los hechos, conocer cómo debe reaccionar la empresa ante distintas circunstancias. A través de la simulación, si bien no se puede predecir el comportamiento de las variables, se puede preparar a la empresa para afrontar las distintas posibilidades.

Con el análisis de sensibilidad, se trata de fijar los límites dentro de los cuales el cambio en una variable afecta en forma más significativa. De tal manera, se podrán dejar de lado aquellos rangos que tengan baja influencia, pudiendo a ciertos niveles desestimar la incertidumbre. Por ejemplo, una organización con bajo nivel de endeudamiento presentará menor riesgo y tendrá menor sensibilidad en sus resultados frente a cambios en la tasa de interés, respecto a otra que tenga un nivel de compromisos elevado.

Para ello, la utilización de modelos determinísticos sirven mejor a los fines perseguidos en la información financiera respecto a los estocásticos o probabilísticos.

Sobre el punto anterior, Peter Drucker (1996, p.38) sostiene:

“la incertidumbre – en la economía, en la sociedad y en la política – ha alcanzado tal magnitud que ha convertido en inútil, sinó en contraproducente, la clase de planificación que la mayoría de las empresas sigue practicando: los pronósticos basados en probabilidades”.

Antes de los años '70 cuando no había comenzado el periodo que los sociólogos identifican como de la posmodernidad, los escenarios futuros se proyectaban en función a análisis de tendencias. A partir de entonces, con los vertiginosos cambios en el contexto, comenzó a utilizarse como técnica la prospectiva, que es una metodología deductiva en donde se planea desde afuera hacia adentro.

Los datos de entrada del modelo, van a provenir de a) variables internas, b) variables externas o del contexto, c) los parámetros y d) las hipótesis.

Habrá que tener en cuenta, en todos los casos, que debe tomarse la tasa de descuento de la información prospectiva a efectos de exponerla a valor presente.

Los modelos a los que nos referimos son de verificación de impacto (del tipo what if). El mismo, debe identificar las variables interrelacionadas más

importantes.

1.6 CONCLUSIONES

La adopción del marco regulatorio propuesto en la NIIF aparece como adecuado en términos generales para satisfacer los modelos de reporting de las Combinaciones de Negocios.

El enfoque de valuación basado en Valores Razonables contribuye a aportar valores representativos tanto para contribuir a la negociación de una Combinación de Negocios como para su reporting.

La Auditoría de Compra constituye un Servicio que indudablemente está comprendido en el área de incumbencia de los profesionales de ciencias económicas, específicamente los Contadores Públicos, agregando valor a los participantes del proceso (vendedores / compradores) y aportando transparencia y confiabilidad a los terceros (a acreedores, accionistas, personal, proveedores, el fisco, órganos de control, etc.)

El empleo de información prospectiva, comprobada en su caso, mediante técnicas de modelización contribuye a la adopción de decisiones con mayor base de sustento, aportando elementos para reducir la incertidumbre resultante.

El éxito de un proceso de Auditoría de Compra se basa en medida sustancial en la integración de equipos interdisciplinarios que permitan la comprensión, análisis y evaluación de cuestiones claves como norma regulatoria, inserción en el mercado, confiabilidad de la tecnología de información, cumplimiento de las normativas laborales, impositivas, comerciales, etc.

1.7 BIBLIOGRAFÍA

- Bertora, Hector R. (1975) "Llave de Negocio". Ediciones Macchi SA. Buenos Aires

- Biondi, Mario; Juan Carlos Viegas y otros (2007). "Los Efectos de los Cambios de Escenarios sobre las Bases Teóricas para la Preparación de la Información Contable Proyectada o Prospectiva". Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires.
- Bodie, Zvi; Merton R. y Vinitzky G. (2006). "Finanzas y Gestión". Pearson. México.
- Copeland, Tom Et Al. (1990) "Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies", McKinsey & Company, Inc. John Wiley & Sons Inc. New York.
- Díez de Castro, Luis y López Pascual, J. (2001). "Dirección Financiera: Planificación, Gestión y Control". Prentice Hall. Madrid.
- Demski, Joel S. and Keps, David M. (1982). "Models in Managerial Accounting". *Journal of Accounting Research*.
- Drucker, Peter (1996). "La Administración en una Época de Grandes Cambios". Editorial Sudamericana SA. Buenos Aires.
- Hermida, Jorge, Serra, R. y Kastika, Eduardo (1993). "Administración y Estrategia". Ediciones Macchi SA. Buenos Aires.
- Kami, Michael (1990). "Puntos Estratégicos". McGraw Hill. Bogotá.
- Kopczynski, Frank (1996). "Prospective Financial Statements Analysis". John Wiley & Sons. New York.
- Krieger, Mario (2001). Sociología de la Organizaciones, Editorial Prentice Hall, Cap. 1, página. 3.
- Martínez Lobato, Fuencisla (1999). "Un Modelo de Simulación para la Planificación Financiera". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*.
- Mattessich, Richard (2002). "Contabilidad y Métodos Analíticos: Medición y Proyección del Ingreso y la Riqueza en la Microeconomía y en la Macroeconomía". Editorial La Ley SA. Buenos Aires.
- Mattessich, Richard (1961). "Budgeting Models and System Simulation", *Accounting Review*
- Merriam-Webster, Merriam-Webster's Online Dictionary <http://www.merriam-webster.com/dictionary>
- NIIF Nro 3: Norma Internacional de Información Financiera 3 Combinaciones de Negocios, Apéndice A, Definiciones de Términos, IASB (2007).
- Otal Franco, Sara; Serrano, G y Serrano García, R (2007). "Simulación Financiera con Delta Simul-e". Díaz de Santos. Madrid.
- Pérez, Jorge O. y otros (2008). "La Modelización de la Información Contable Prospectiva para Múltiples Productos", 17º Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas, Córdoba.

1.8 ANEXO I – EJEMPLO DE MODELIZACIÓN DE INFORMACIÓN PROSPECTIVA

Establecer en términos monetarios la existencia de productos terminados para una empresa industrial que trabaje con una variedad de artículos, utilizando variables flujos y stocks.

Para obtenerla, la deducimos, a partir del siguiente ratio:

$$\text{Antigüedad productos term.} = \frac{\text{periodo} \times \text{existencia productos terminados}}{\text{costo de ventas}}$$

Abreviatura term.: terminados

Introduciendo como variables: la diferencia de existencias, las cantidades producidas terminadas y los costos. Ahora podemos escribir el costo de ventas como:

$$cv = ti + pi + qt \left(\frac{mpi}{ui} + \frac{h.ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right) - tf - pf$$

Las variables intervinientes son las siguientes:

cv: costo de ventas

at: antigüedad de la producción terminada

P: período

tf: existencia final proyectada de productos terminados

ti: existencia inicial de productos terminados

pf: existencia final proyectada de producción en proceso

pi: existencia inicial de producción en proceso

qt: cantidades a terminar

pc: precio de compra de la materia prima

h: horas de mano de obra proyectadas

ph : precio de la hora de mano de obra

qp : cantidades a producir

qi : cantidades de materia prima que se insumen por producto.

Con lo cual, podemos expresar la antigüedad con todos sus elementos:

$$at = \frac{P \cdot tf}{ti + pi + qt \left(\frac{mpi}{ui} + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right) - tf - pf}$$

Despejamos, para obtener tf :

$$tf = \frac{at \left[ti + pi + qt \left(\frac{mpi}{ui} + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right) - tf - pf \right]}{P}$$

$$tf = \frac{at \cdot ti + at \cdot pi + at \cdot qt \left(\frac{mpi}{ui} + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right) - at \cdot tf - at \cdot pf}{P}$$

$$tf + \frac{at \cdot tf}{P} = \frac{at \cdot ti + at \cdot pi + at \left[qt \left(\frac{mpi}{ui} + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right) \right] - at \cdot pf}{P}$$

$$\frac{p \cdot tf + at \cdot tf}{P} = \frac{at \left[ti + pi - pf + qt \left(\frac{mpi}{ui} + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right) \right]}{P}$$

$$tf = \frac{at \left[ti + pi - pf + qt \left(\frac{mpi}{ui} + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right) \right]}{P + at}$$

Si la variación en ventas es progresiva, aquí también el resultado obtenido no será la existencia final, sino la que arroje el promedio de las mismas tp , con lo cual el stock final de productos terminados lo obtenemos de la siguiente manera:

$$tf = 2tp - ti$$

El valor final de los productos terminados lo expresamos de esta forma:

$$(tf_n)_j = \frac{\sum_{i=1}^n at_i \left[ti + pi_i - pf_i + qt_i \left(\frac{mpi_{ii}}{ui_{ii}} + \frac{h_i \cdot ph_i}{qp_i} + gv_i + \frac{gf_i}{qp_i} \right) \right]}{P + \sum_{i=1}^n at_i}$$

Subíndices introducidos:

n : múltiples productos

j : periodo proyectado

i : tipo de materia prima

i : tipo de producto

A los gastos de fabricación fijos habrá que asignarlos por producto.

La fórmula anterior es utilizable cuando se pretende trabajar con costos históricos.

Para obtener la existencia final a los últimos costos (que se asimilarían a valores de reposición), la explicitación del costo de ventas, que en este caso lo escribimos como sigue:

$$cv = qv \left(qi \cdot pc + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right)$$

Nuevos símbolos introducidos:

cv: costo de ventas

qv: cantidades vendidas

La antigüedad de productos terminados, la calculamos de esta manera:

$$at = \frac{P \cdot tf}{qv \left(qi \cdot pc + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right)}$$

La existencia final nos queda así:

$$tf = \frac{at \left[qv \left(qi \cdot pc + \frac{h \cdot ph}{qp} + gv + \frac{gf}{qp} \right) \right]}{P}$$

Para múltiples productos y materias primas al último costo, aplicamos la siguiente fórmula:

$$(tf_n)_j = \frac{\sum_{i=1}^n at_i \left[qv_i \left(qi_i \cdot pc_i + \frac{h_i \cdot ph_i}{qp_i} + gv_i + \frac{gf_i}{qp_i} \right) \right]}{P}$$

En las fórmulas desarrolladas anteriormente se muestran las variables que impactan de distintas maneras en la estructura patrimonial, los resultados y los movimientos de efectivo.

Siendo sólo una parte de un modelo con mayor cantidad de ecuaciones y variables.

1.9 ANEXO II – EL EBITDA – INDICADOR PARA LA VENTA O LA COMPRA

La utilización de esta herramienta se aplica para la:

- adquisición de una posición dominante de un negocio.
- absorción de un negocio.

El cálculo del EBITDA se basa en la ganancia antes de intereses e impuestos no computando la depreciación de activos fijos de uso y la amortización de activos intangibles.

Permite determinar el resultado ordinario que arrojó el negocio, eliminando, en su cálculo, factores no relacionados con la operatoria de la entidad.

- Los intereses pagados que afectan el resultado ordinario del negocio, pueden variar según la estructura de financiamiento a la que puede acceder la entidad.
- Los impuestos se determinan de acuerdo con la posición fiscal que tiene la entidad.
- Las depreciaciones de los activos de uso y la amortización de los activos intangibles se encuentran reflejados en el estado de resultados en los costos, en los gastos de administración y de comercialización.

La ecuación permite determinar el resultado ordinario del negocio, con independencia de los intereses pagados por la financiación, los impuestos que gravan la actividad de la entidad y el uso de los activos fijos y activos intangibles que forman parte de la estructura de inversión de la empresa.

El EBITDA, además utilizarse para determinación del Valor Empresa cuando se está negociando su Venta, es una medida útil para comparar la eficiencia en la generación de resultados, entre distintas empresas, ya que no toma para su determinación los gastos de la financiación que demanda a la entidad financiar su proyecto; tampoco considera las amortizaciones que se relacionan con el tipo de activo fijo que utiliza y que seguramente difieren respecto de las empresas que se pretenden comparar. Finalmente no se toma el efecto de los impuestos que gravan las utilidades.

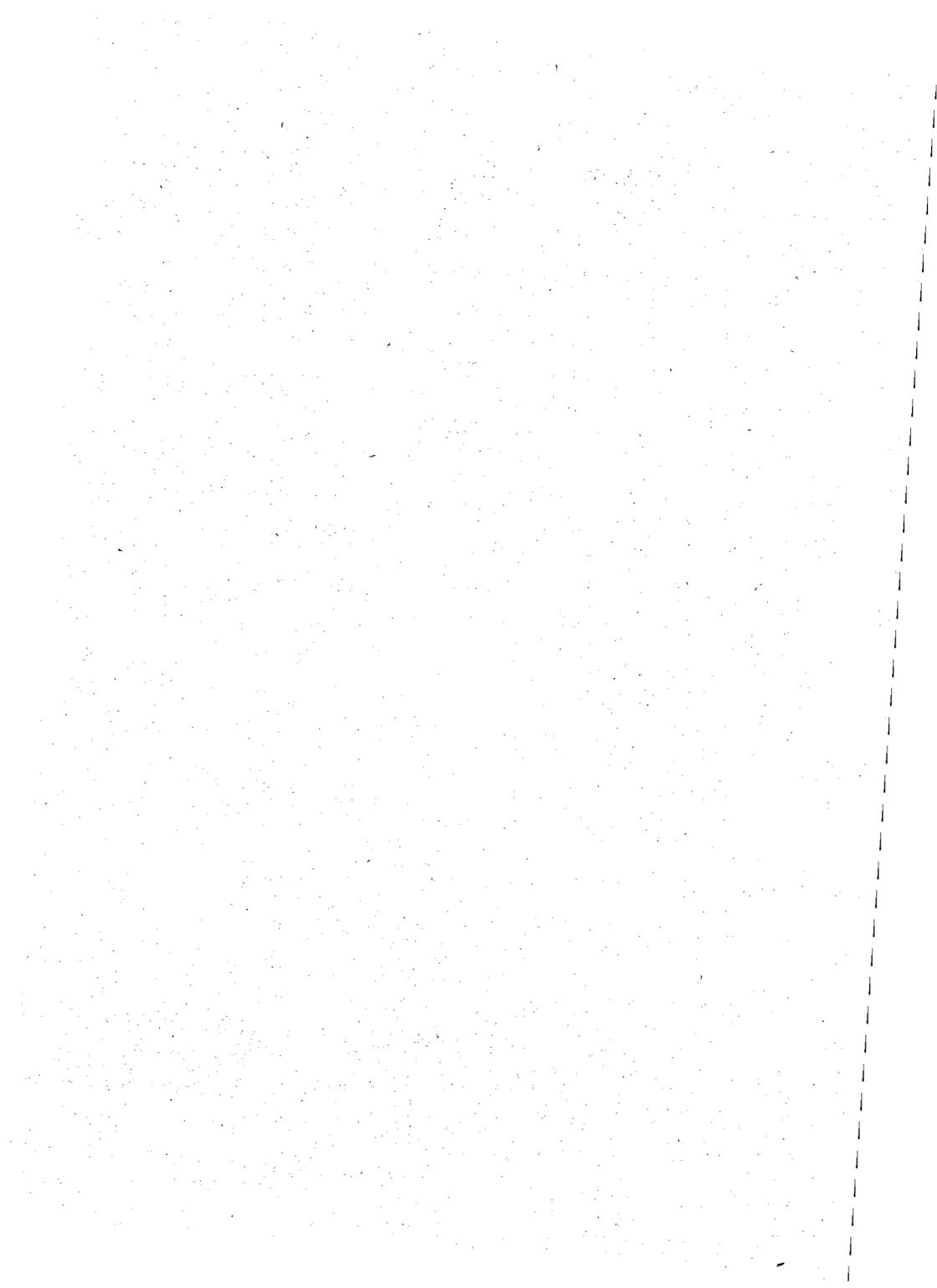
El cálculo del EBITDA no reemplaza la consideración del resultado final, ni el cálculo del ROA (Resultado Ordinario sobre Activo) que trata de establecer cuál ha sido la eficiencia en la gestión de los recursos totales, independientemente de cómo se financian (capital propio o de terceros).



CAPÍTULO 2

EN LA BÚSQUEDA DE EVIDENCIAS CONFIABLES QUE PERMITAN REALIZAR UNA INTERPRETACIÓN RAZONABLE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA

**Informe preparado por
JUAN CARLOS VIEGAS
JORGE PEREZ**



2.1 RESUMEN

La crisis internacional ha puesto en evidencia que a los usuarios de información financiera no les resulta suficiente contar con información del pasado, precisan además explorar el futuro.

Nuestra propuesta sostiene la necesidad de incluir información prospectiva que acompañe a los estados financieros de publicación.

La presentación de estados prospectivos constituye una evidencia que permite demostrar que la entidad emisora con posterioridad a la fecha de cierre de ejercicio se encuentra en condiciones de seguir operando, ya que si no existen señales claras sobre esta situación, constituye una circunstancia que no puede dejar de reflejarse en los estados de cierre.

Teniendo en cuenta las características particulares que reúne la información referida al futuro, se proponen criterios que deberían tomarse en cuenta en la auditoría de estados financieros prospectivos.

2.2 INTRODUCCIÓN

El tema que nos proponemos abordar, se relaciona con la búsqueda de evidencias confiables para que una entidad pueda emitir información contable prospectiva. Alcanzar este objetivo significa considerar las mejores técnicas para hacer previsiones, realizar pronósticos y modelizar escenarios prospectivos.

Quizás, el tema adquiere mayor relevancia si consideramos que, desde el comienzo de este nuevo siglo, el clima en los mercados de capitales se encuentra enrarecido y seriamente perturbado debido a las graves crisis financieras que azotan los mercados a nivel mundial. Por otra parte la reacción, frente a estos escenarios, de las organizaciones que agrupan a los entes de control (IOSCO), se ha visto ante la necesidad de enfrentar un gran desafío para restablecer la confianza en los mercados.

Resulta evidente que existe una gran necesidad de mejorar la información

contable que emiten las entidades que operan en los mercados de capitales, ya que, se hace necesario asegurar a los inversores información sobre la situación económica y financiera confiable, para reducir los riesgos del inversor en los procesos de toma de decisiones a partir de la interpretación de los Estados financieros.

Nuestra propuesta se basa en considerar que los emisores de los Estados Financieros no deben limitarse en brindar información basada únicamente en los hechos o sucesos que ocurrieron. Debemos lograr que los usuarios, inversores actuales y potenciales puedan recibir acompañando los estados financieros de cierre de ejercicio, estados financieros prospectivos.

La Gerencia de la entidad emisora de los Estados Financieros debe revelar a la fecha de cierre de ejercicio si la entidad se encuentra en marcha, es decir, si dentro de los próximos doce meses no está previsto que se produzcan hechos o sucesos que pongan en riesgo la continuidad del negocio. Para alcanzar éste objetivo se hace necesario encontrar evidencias confiables que permitan demostrar que la entidad emisora cumple con el principio de empresa en marcha.

El tema ha despertado en gran parte de doctrina opiniones favorables a la preparación y presentación de estados prospectivos, considerando que su emisión es de exclusiva responsabilidad de la entidad emisora. El IFAC como organismo profesional ha reconocido la importancia del tema y en un reciente pronunciamiento destinada a los auditores emitió la ISA 3400 (antes ISA 810) referida al "El examen de la información Financiera Prospectiva".

Este trabajo tiene como antecedentes los proyectos de investigación que se han realizado en el Instituto Investigación Contable de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Buenos Aires y contribuye a realizar nuevos aportes al proyecto TE 037 Ubacyt que actualmente estamos desarrollando y cuya propuesta es demostrar que un modelo contable prospectivo para cumplir con los requisitos y cualidades de la información contable, deben encontrar evidencias válidas, suficientes y confiables para preparar los Estados financieros contable prospectivos.

2.3 LAS CRISIS Y LOS PRINCIPALES PRONUNCIAMIENTOS

La crisis que se desató con la caída de grandes corporaciones durante las últimas décadas y los problemas que impactaron profundamente en el funcionamiento de los mercados de capitales ante el uso de técnicas de medición que privilegiaban el uso de valores corrientes en la búsqueda de un falso acercamiento a la “realidad” en los estados financieros, dio como resultado que la Organización Internacional de Comisiones de Valores “IOSCO” acordara con el IASB (1995) la emisión de un nuevo manual de normas contables destinada ha proteger los intereses de los inversores.

2.3.1 Unión Europea (UE)

A partir de enero del año 2005 adopta las normas NIIF y IFRS para las entidades que operan en ese bloque económico y para alcanzar este objetivo creó dos comisiones:

- COMISIÓN DE NIVEL TECNICO: (EFRAG) European Financial Reporting Advisory Group, Organismo Privado e Independiente. Realiza el estudio de las Normas que deberán se adoptadas.
- COMISIÓN DE NIVEL POLITICO: ARC (Accounting Regulatory Committee) –Comité de Reglamentación Contable- Integrado por representantes de los Estados miembros, la consulta que se realiza sirve para determinar si favorece el interés público europeo

2.3.2 Comisión de Valores de Estados Unidos (SEC)

La comisión de Valores de Estados Unidos (SEC) resolvió adoptar las NIIF/IFRS en forma integral a partir de año 2014. Para alcanzar este objetivo se fijó siete hitos.

1. Mejoramientos en los estándares de contabilidad;
2. La *accountability* y la financiación de la IASB *Foundation*; Legitimidad, credibilidad, transparencia, buenas prácticas, rendición de cuentas y muchos otros equivalentes, relevantes para justificar y evaluar

acciones y actos.

3. Mejoramiento en la capacidad de usar datos interactivos para la presentación de reportes IFRS:
Uso de XBRL eXtensible Business Reporting Language
4. Educación y entrenamiento relacionados con los IFRS:
Las Universidades deben incluir las normas en sus currículos y las IFRS se incluyen en los exámenes para acreditar el "CPA"
5. Uso temprano limitado de los IFRS cuando su aplicación mejora la comparabilidad para los emisores de los Estados Unidos:
Se están haciendo propuestas alternativas para los emisores de EEUU con IFRS con relación a las US GAAP se hace necesario en estos casos presentar información comparativa.
6. El cronograma previsto para la futura elaboración de reglas por parte de la Comisión en el 2010 la Comisión determinará si puede que las compañías públicas usen las IFRS para el 2014.
7. La implementación del uso obligatorio de los IFRS por parte de los emisores de los Estados Unidos a partir del:
 - a) 15/12/2014 Grandes compañías con un capital mayor a 700 millones.
 - b) 15/12/2015 las Medianas compañías con un capital mayor a 70 millones hasta 700 millones.
 - c) 15/12/2016 las Pyme capital superior a 11 millones hasta 70 millones.

2.3.3 Comisión Nacional de Valores en la Argentina (CNV)

A partir del 1° de noviembre de 2007, prestó conformidad a la propuesta para la adopción de las NIIF/IFRS, como única forma de confección de los estados contables de las empresas que operan en el Mercado de Valores.

El plan para la adopción de las normas internacionales, como única forma de elaboración de los estados contables de los entes que hacen oferta pública de sus valores negociables, incluye una agenda donde el objetivo final es:

"La adopción de las NIIF/IFRS completas, como única forma de elaboración de los estados contables de los entes que hacen oferta pública de sus valores negociables".

Cabe aclarar, que este programa es coherente con la manera como la IASB ha establecido para los procesos de adopción de las recomendaciones que

emite este organismo.

“la normas deben ser adoptadas en forma integral y sin modificaciones ni interpretaciones desarrolladas localmente, sino exclusivamente en base a la versión oficial de normas e interpretaciones aprobada por dicho organismo, lo que debe ser declarado expresamente en las notas a los estados contables que apliquen dicha normativa”.

De acuerdo con un cronograma establecido por la Comisión Nacional de Valores (CNV) para cumplir con el plan previsto, establece la obligación de aplicar la Normas internacionales, a partir de los ejercicios iniciados el 15 de diciembre de 2010, previendo que, hasta esa fecha, las entidades deberán ir adoptando en forma parcial aquellos aspectos que la CNV determine.

Los estados contables anuales correspondientes al ejercicio completo iniciado a partir del 15 de diciembre de 2010 se aplicaran, por primera vez, las NIIF/IFRS en forma integral.

2.4 MARCO CONCEPTUAL - EMPRESA EN MARCHA

2.4.1 Marco Conceptual

El IASB y el IOSCO, cuando recomiendan la utilización de los pronunciamientos que emiten, observan y respetan el Marco Conceptual que esta integrado por:

- a) Objetivos de los Estados Financieros;
- b) Requisitos y cualidades de la información;
- c) Reconocimiento y medición de los elementos a partir de los cuales los estados financieros se confeccionan;
- d) Conceptos de Capital y mantenimiento de Capital.
- e) Anualidad mínima de la presentación de los estados financieros.

Los elementos que definen el marco conceptual representa el seguro necesario para el dictado de los nuevos pronunciamientos, y están destinados a evitar que los estados financieros puedan ser modificados mediante la aplicación de nuevas recomendaciones que no respondan al modelo contable vigente.

De esta forma los organismos que tienen facultades legales, para adoptar las normas, pueden aprobar o rechazar la aplicación de un pronunciamiento si el mismo es contrario a los principios que enuncia el marco conceptual.

Los Estados Financieros, que como se ha señalado están destinados a aquellos usuarios que no están en condiciones de exigir a la entidad emisora información específica, encontrarán en el Modelo Contable que caracteriza el Marco Conceptual el único soporte de confiabilidad cuando se lo someta a los procesos de toma de decisiones.

2.4.2 Negocio en Marcha

Interpretar los cambios y las crisis que se están produciendo en el mundo para lograr una representación más ajustada de los hechos y sucesos que son necesario revelar, se ha convertido en materia de estudio e investigación en distintos ámbitos, universidades, organismos de control responsables de la regulación y organismos técnicos profesionales para intentar devolver el rol que debería tener los Estados Financieros, tanto para los emisores como para los usuarios.

El modelo contable que se utiliza para la emisión de los estados financieros no puede limitarse a encontrar únicamente evidencias en el pasado, el principio de empresa en marcha obliga al emisor a buscar e identificar los hechos o sucesos que deberá enfrentar la entidad en el futuro.

El IASB en la NIC 1 señala lo siguiente:

Negocio en marcha

Al preparar los estados financieros, la gerencia debe realizar una evaluación sobre la posibilidad de que la empresa continúe en funcionamiento. Los estados financieros deben prepararse a partir de la suposición de negocio en marcha, a menos que la gerencia, o bien pretenda liquidar la empresa o cesar en su actividad, o bien no exista una alternativa realista de continuación salvo que proceda de una de estas formas: Cuando la gerencia, al realizar esta evaluación, sea consciente de la existencia de incertidumbres importantes,

relativas a sucesos o condiciones que pueden aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la empresa siga funcionando normalmente, debe revelarlas en los estados financieros. En el caso de que los estados financieros no se preparen sobre la base del negocio en marcha, tal hecho debe ser objeto de revelación explícita, junto con las hipótesis alternativas sobre las que han sido elaborados y las razones por las que la entidad no puede ser considerada como un negocio en marcha.

Al valorar si la base del negocio en marcha resulta apropiada, la gerencia tomará en cuenta toda la información que esté disponible para el futuro previsible, que debe cubrir al menos, pero no estar limitada a un periodo de doce meses a partir de la fecha de cierre del balance. El grado de importancia o consideración por parte de la gerencia habrá de ser variable según los casos. Cuando la empresa tenga un historial de operación rentable, así como facilidades de acceso al crédito financiero, la conclusión de que utilizar la base del negocio en marcha es lo apropiado, puede alcanzarse sin realizar un análisis detallado. En otros casos, la gerencia, antes de convencerse a sí misma de que la hipótesis de continuidad resulta apropiada, habría de ponderar una amplia gama de factores relacionados con la rentabilidad corriente y futura, las expectativas de reembolso de la deuda y las fuentes potenciales de sustitución de la financiación existente.

El cumplimiento del principio “empresa en marcha”, exige la búsqueda de evidencias que permitan demostrar que la entidad emisora con posterioridad a la fecha de cierre de ejercicio se encuentra en condiciones de seguir funcionando, con el mismo nivel de actividad o por encima del que mantenía hasta el cierre de ejercicio y durante una período que como mínimo abarque los doce meses siguientes.

Reconocer que una empresa tiene pensado el próximo ejercicio reducir su actividad o revelar cuando existen señales claras que la entidad no tiene proyección futura, constituye un principio insoslayable cuando se presentan los Estados Financieros de cierre de ejercicio.

2.5 ESTADOS FINANCIEROS PROSPECTIVOS Y LOS ESTADOS FINANCIEROS DE CIERRE

Los estados financieros deben respetar el modelo contable que comprende los siguientes principios, en nuestro país:

- a) Capital a mantener: Capital Financiero;
- b) Moneda homogénea: Moneda constante;
- c) Criterio de medición: Costo histórico o Valores Corrientes;

La doctrina internacional, difiere con nuestro modelo ya que admite que el modelo contable pueda reflejar el capital económico y incorpora el concepto del "valor razonable" que privilegia el costo sobre el valor de mercado, sin embargo existe hoy un debate que aún no concluyo y que tiene su origen en la caída de los mercados financieros y la forma de valuar los derivados financieros.

Otro aspecto que privilegia las normas del IASB es el referido a alcanzar en la presentación de los estados financieros la "Imagen Fiel" se trata de la representación fiel de los efectos de las transacciones y otros eventos de acuerdo con lo previsto en el **Marco Conceptual**.

La aplicación de las NIIF, acompañada de informaciones adicionales, asegura una **presentación razonable**. Si se cumplen las NIIF la entidad emisora deberá revelar en las notas una **declaración que lo explícita**.

2.5.1 Estados Financieros de cierre de ejercicio

Los estados contables o estados financieros de cierre de ejercicio fundamentalmente se ocupan de revelar hechos y sucesos del pasado, y se caracterizan por:

- a) Reportar principalmente sobre hechos ocurridos, salvo que el futuro pueda condicionar la información pasada.
Las regulaciones contables legales y profesionales han reconocido la necesidad de incorporar en los estados contables históricos, cada vez más, información vinculada con el futuro del negocio demostrando la empresa es

- un negocio en marcha.
- b) Los objetivos que se pretendieron alcanzar con el uso de los valores corrientes no lograron reducir los riesgos de los usuarios externos a la hora de tomar decisiones, por el contrario, a la luz de los acontecimiento que se produjeron en los mercados internacionales donde entre el 2001 y 2008 se produjeron fuertes quebrantos que hicieron inviable la posibilidad de que muchas entidades afectadas por la crisis pudieran continuara operando normalmente.

La crisis del “fair value” o valores corrientes deben buscar nuevos horizontes diferentes al que se postulaban en el trabajo de investigación tan serios como “Replanteo de la técnica contable”:

“La información debe tender a presentarse, en el mayor grado posible, de manera que exprese los acontecimientos tales como son, con el mayor realismo, sin deformaciones por subordinación a condiciones particulares del emisor.”

- c) Reconocer que el uso de los estados contables de cierre esta destinado a un usuario externos que no tiene posibilidades de exigir al ente emisor información específica, ha constituido un gran avance para la normativa argentina .

No obstante los estados históricos no responde a los intereses de los usuarios tipos, ya que, tienen un alcance limitado y la mayor parte de la información se refiere al pasado, solamente ubica en el futuro aquellas cuestiones contingentes que a la fecha de presentación no han concluido en sus efectos.

2.5.2 Estados financieros prospectivos

La posibilidad de que una entidad refleje su “Imagen Fiel” hace necesario evaluar las condiciones que va a tener que enfrentar para desarrollar en el futuro su actividad.

En la doctrina podemos encontrar importantes aportes sobre los elementos diferenciales que integran el modelo contable para la emisión de los

estados históricos y los hechos y/o sucesos que deben reportar los estados prospectivos.

Respecto al objetivo de los estados prospectivos, se sostiene que deben responder lo siguiente aspectos (Viegas 2001:24):

- a) *“a) los resultados del ejercicio finalizado, tienen en los estados proyectados una mejor definición ya que son fuertemente dependientes de los hechos futuros y sus consecuencias; -*
- b) *b) la asignación de ganancias acumuladas atribuibles a periodos transcurridos que se producirá en el futuro más o menos inmediato al cierre, se subordina considerablemente a obtención y aplicación de los recursos previstos en el desarrollo de las actividades futuras de la entidad;*
- c) *la potencial captación financiera que exige el desarrollo de la empresa se respalda, con más seguridad, en el conocimiento de un proyecto que tiene perspectivas futuras;*
- d) *la orientación del negocio que se vislumbra en los estados proyectados permitirá a los terceros disponer de un plan organizado y las consecuencias proyectadas contribuirían a reducir ese riesgo de manera trascendente;*
- e) *se contribuye a orientar mejor las determinaciones que conduzcan a la utilización de los caminos considerados preferibles en la selección de alternativas para el negocio.”*

Sin dudas, que la incertidumbre y el riesgo no pueden ser eliminados, forma parte de la esencia del futuro, no obstante, pueden ser reducidos si se posibilita avizorar las posibles consecuencias de los hechos y acciones potenciales.

Algunos pronunciamientos profesionales son claramente críticos a la posibilidad de emitir estados financieros prospectivos, quizás los argumentos que intentan sostener la imposibilidad de opinar del futuro nos obliga a un cambio en la cultura relacionada con la tarea del Auditor.

- a) El dilema que se plantea al Auditor es cuales son las evidencias validas y suficientes que le permitirían opinar acerca de la razonabilidad que la entidad emisora de la información prospectiva desarrolla y el primer problema que se enfrenta se refiere a si debe opinar sobre hechos y acciones que aún no han ocurrido y podrían no ocurrir.

Por el motivo anterior, según el Informe N° 3 CPCE CABA, los estados proyectados no acreditan la característica de verificabilidad al momento de su formulación. Sin embargo, concluye indicando:

“...resulta lógico suponer que si la evaluación predictiva ha sido realizada por la empresa (objeto de decisión), el usuario de esta información (sujeto de decisión), con la finalidad de elegir un determinado curso de acción (fin de la decisión), bien puede solicitar que un tercero idóneo y con criterio independiente le informe respecto a la validez del contenido de los estados proyectados.”

b) Son subjetivos.

El informe citado anteriormente se refiere a que los estados proyectados son subjetivos, por las siguientes causas:

“No existen métodos, principios o pautas de carácter general que, mediante su cumplimentación otorguen objetividad y eviten la incertidumbre de las predicciones.”

De tal manera, los mismos no reúnen el atributo enunciado en la RT N° 16 como neutralidad, ya que el mismo considera:

“... una medición de un fenómeno es objetiva cuando varios observadores que tienen similar independencia de criterio y que aplican diligentemente las mismas normas contables, arriban a medidas que difieren poco o nada entre sí.”

Por otra parte, la ISAE expresa que “...su preparación requiere la utilización de altas dosis de juicios de valor.”

Entendemos que el hecho de no ser objetiva la información prospectiva, no le quita relevancia a la misma, sino que por su naturaleza necesariamente debe ser subjetiva, ya que los fines que persigue son distintos a los que proporcionan los estados financieros de cierre de ejercicio, siendo por lo tanto, una característica no aplicable en este caso. La cuestión está ceñida a la confiabilidad de los parámetros e hipótesis utilizados.

c) Son de uso general o limitado.

Kopczynski (1996: 83) señala por un lado, la existencia de los estados de propósito general y por otro, a los de uso limitado, siendo estos últimos los que responden a demandas específicas de los usuarios —tales como bancos o agencias de regulación.

La ISAE hace referencia a los dos tipos de uso, debiendo tener en claro el auditor antes de examinar la información prospectiva, si es para uso general o limitado.

Los aspectos que se enunciaron no merecen en nuestra opinión un debate, por otra parte, ya se ha dicho que al cierre de ejercicio existen un sin número de hechos y/o sucesos que se vinculan con el futuro. El principio de “Empresa en Marcha” representan manifestaciones de la entidad emisora que deben ser consideradas en el informe del Auditor, debiendo para ello realizar las pruebas que se estimen necesaria para establecer el grado de razonabilidad de la información que se presenta.

La información contable es la que permite o debería permitir a los usuarios externos, aquellos que no pueden exigir información específica, tomar determinadas decisiones que hace necesario orientar su visión a los escenarios del futuro de la entidad emisora. Pretender decidir sólo con información del pasado parece ser una realidad vigente hasta la primera mitad del siglo XX.

En un mundo donde los cambios son tan vertiginosos, no es posible seguir ligados exclusivamente a lo que la historia relata sobre las cosas que han ocurrido en el pasado, los usuarios externos necesitan reducir el riesgo en los procesos de toma de decisiones tales como, invertir no invertir, resulta imprescindible evaluar los efectos posibles sobre el patrimonio y los resultados, basados en los hechos y acciones futuras.

Para alcanzar los objetivos del proyecto no puede dejar de reconocerse que las claves para el desarrollo de la gestión están adecuadamente contempladas en la planificación estratégica, que permite conducir al ente mirando el futuro, hay quienes no están de acuerdo que ésta información trascienda a terceros, impidiendo de este modo que los acreedores e inversores, actuales y potenciales, puedan reducir los riesgos para tomar sus decisiones.

No se trata de acertar con un pronóstico, esto sería una utopía propia de adivinos. La cuestión será observar a través de la información prospectiva las consecuencias económicas y financieras posibles. Aún no se ha dado el paso que pronosticaba Mattessich (2002: 255) en los años '60, donde afirmaba:

“durante las próximas décadas, el centro de gravedad de la contabilidad podría desplazarse del ángulo descriptivo-legalista al analítico-predictivo.”

Tanto el IFAC como la AICPA históricamente han diferenciado los estados que provienen de pronósticos respecto a los que se originan en proyecciones. Los primeros se basan en supuestos apoyados en la mejor estimación posible, en cambio las proyecciones incluyen supuestos hipotéticos donde se incluyen las decisiones estratégicas que los responsable de nivel superior proyectan tomar el próximo ejercicio.

Es importante remarcar que los estados proyectados devienen de las decisiones estratégicas y, que a partir de los mismos se elabora el presupuesto, que es eminentemente operativo y contiene un grado de detalle que no es necesario observar en los primeros. En este aspecto, nuestra postura no es coincidente con otras, que sostienen lo contrario.

2.6 EVIDENCIAS DE AUDITORIA APLICABLES A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE CIERRE DE EJERCICIO

La entidad emisora es la responsable de la emisión de los Estados Financieros que debe reflejar la “*Imagen fiel*” condición que el IASB señala que se cumple si se aplica las (NIIF) Normas Internacionales de Información Financieras.

Los hechos o sucesos que puedan modificar los informes contables destinado a los usuarios externos como consecuencia de riesgos que hacen peligrar la continuidad del negocio, deben ser revelados al cierre de ejercicio que se informan.

El Auditor deberá encontrar las evidencias validas y suficientes que permita sostener su opinión profesional, cuando acompaña a los Estados

Financieros con su informe de auditoría, para ello se vale de los pronunciamientos que en la materia realizan los organismos profesionales.

Las Normas Internacionales de Auditoría (NIA) dictadas por el IFAC, se encuentran en nuestro país en proceso de adopción por parte de los organismos profesionales y legales de regulación.

Los antecedentes del IFAC - *International Federation of Accountants* se remontan al año 1977 fecha de fundación. Entre los principales cambios que se produjeron desde su creación cabe destacar la formación de un Comité denominado IAASB (*International Auditing and Assurance Standards Board*), que en un primer momento se denominó IAPC (*International Auditing Practices Committee*) y tiene como finalidad implantar la uniformidad de las prácticas de auditoría y servicios relacionados a través de la emisión de pronunciamientos en una variedad de funciones de auditoría y aseguramiento.

El IAASB emite las Normas Internacionales de Auditoría (NIAs o ISA en inglés), utilizado para reportar acerca de la confiabilidad de información preparada bajo normas de contabilidad (normalmente información histórica), también emite "Estándares Internacionales" para trabajos de aseguramiento (ISAE), Control de Calidad (ISQC), y servicios relacionados (ISRS). Así mismo emite las denominadas "Declaraciones o Prácticas" (IAPs) para proveer asistencia técnica en la implementación de los Estándares y promover las buenas prácticas.

La NIA se refieren a la tarea del Auditor en la búsqueda de evidencias que le permita reunir elementos de juicio válidos y suficientes (provenientes de los registros contables y de la documentación) para sustentar en forma razonable sus conclusiones en las que basa su opinión.

Nuestro trabajo no tiene como finalidad profundizar aquellos aspectos que deben ser consideradas en la tarea del Auditor. Sin embargo no podemos restar la importancia que tiene el encontrar, en las NIA, indicadores que deben considerarse en el momento de confeccionar los estados financieros prospectivos.

La información contable prospectiva debe confeccionarse a imagen y semejanza de los estados financieros de cierre, es por ello que consideramos necesario en primer lugar abordar los aspectos a tener en cuenta para la búsqueda de evidencia de auditoría sobre estos estados financieros de cierre de ejercicio. El IFAC - IAASB dictó la NIA 500 "Elementos de juicio en la auditoría".

Una interpretación del alcance de la NIA 500 fue tratado en un trabajo publicado en la Revista Contabilidad y Auditoría editada por Facultad de Ciencias

Económicas – Universidad de Buenos Aires Instituto de Investigaciones en Administración, Contabilidad y Métodos Cuantitativos para la Gestión.

Las autoras de este trabajo plantean lo siguiente

El propósito de esta norma Internacional de Auditoría (NIA) es establecer normas y proporcionar guías sobre lo que constituye evidencia de auditoría en una auditoría de estados financieros, la cantidad y calidad de la evidencia de auditoría que se debe obtener, y los procedimientos de auditoría que usan los auditores para obtener dicha evidencia.

El auditor deberá obtener evidencia suficiente apropiada de auditoría para poder llegar a conclusiones razonables en las cuales basar la opinión de auditoría. En un entorno electrónico es conveniente aplicar programas que atraviesen los procedimientos digitales.

Concepto de evidencia de Auditoría:

"Evidencia de Auditoría" es toda la información que usa el auditor para llegar a las conclusiones en que se basa la opinión de auditoría, e incluye la información contenida en los registros contables subyacentes a los estados Financieros y otra información. No se espera que los auditores atiendan a toda la información que pueda existir. La evidencia de auditoría, que es acumulativa por naturaleza, incluye aquella evidencia que se obtiene de procedimientos de auditoría y es obtenida de otras fuentes como auditorías anteriores y los procedimientos de control de calidad de una firma para la aceptación y continuación de clientes.

La NIA 500 también señala qué se consideran elementos de juicio "válidos", que es un concepto cualitativo, y qué significa el término "suficientes", que es un concepto cuantitativo.

Dentro de los elementos de juicio se incluyen, además de los originados en los procedimientos sustantivos de auditoría, los provenientes de sus pruebas de control interno que respaldan su evaluación del riesgo de control.

En la norma, se tratan asimismo cuáles son los procedimientos de auditoría para obtener los citados elementos de juicio. Entre ellos se desarrollan:

- a) la inspección de registros y documentos;
- b) la inspección de activos físicos;
- c) la observación;
- d) la indagación oral;
- e) las confirmaciones de terceros;
- f) los recálculos aritméticos;
- g) el reproceso de la información y
- h) las revisiones analíticas sustantivas.

La NIA 500 expresa que la cantidad de evidencia necesaria está afectada por el riesgo de error significativo y también por su calidad y a continuación realiza un análisis de la confiabilidad de las evidencias, estableciendo como generalizaciones que la evidencia es más confiable cuando:

- 1) se obtiene de fuentes independientes,
- 2) en forma directa por el profesional,
- 3) los controles relacionados son efectivos,
- 4) existe en documentos,
- 5) los documentos se encuentran en original,
- 6) se obtienen pruebas sólidas de diferentes fuentes

Los procedimientos de auditoría y el grado de confiabilidad de las evidencia que validan la razonabilidad de los estados financieros de cierre de ejercicio, no pueden dejar de considerar el futuro, como ya se ha señalado, es necesario demostrar que lo informado por la Gerencia cuando se refiere al futuro "negocio en marcha", es necesario que se refleje en los papeles de trabajo del auditor donde deberá reunir las evidencias necesarias para demostrar que no existe riesgo que haga peligrar la continuidad de la vida del ente.

2.7 EVIDENCIAS DE AUDITORIA APLICABLES A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE CIERRE DE EJERCICIO

Las nuevas demandas de servicios profesionales que provienen fundamentalmente de los usuarios externos de los estados financieros, inversores actuales y potenciales deben encontrar como respuestas un ejercicio responsable de la actividad profesional del Auditor.

Los Informes Financieros Prospectivos son instrumentos necesarios para toma de decisiones de aquellos usuarios que no están en condiciones de exigir a la entidad emisora otro tipo de información que los Estados financieros de cierre de ejercicio.

Los estudios que hemos realizados sobre estados financieros de entidades que cotizan sus acciones en los mercados de capitales, nos permitió observar la existencia de un número importante de notas relacionadas con el futuro de la empresa. Las demandas de los usuarios externos –inversores- y las últimas regulaciones legales constituyen las razones que en nuestra opinión han originado estos cambios.

Si bien podríamos valorar positivamente los avances que se produjeron en materia de información prospectiva, no cabe duda que, aún nos falta mucho para alcanzar la presentación de un Modelo Contable Prospectivo que responda al Marco Conceptual que se apruebe para este nuevo modelo.

La posibilidad de acompañar a los estados financieros de cierre de ejercicio con los estados financieros prospectivos en nuestra opinión debería ser la meta que deberíamos alcanzar.

El dictado de (ISAE) 3400 “El examen Prospectivo de la Información Financiera” que está dirigida al Auditor, presupone la existencia de un Marco Conceptual que permita luego crear un manual de normas internacionales de contabilidad aplicables a los entes emisores para la preparación y presentación de la información prospectiva.

En este sentido debemos manifestar que no encontramos a la fecha un interés muy marcado de parte del IASB en desarrollar este tipo de norma contable, si bien en forma aislada se ha expedido sobre la necesidad de considerar el futuro en el momento de realizar la medición de determinados activos Ej. NIC 36 “Deterioro del Valor de los Activos”.

No obstante las observaciones que acabamos de realizar, la (ISAE) 3400 constituye un avance importante en la investigación que nos proponemos realizar.

El propósito de la norma internacional (ISAE) dirigida al Auditor es:

“... proporcionar orientación sobre los compromisos para examinar e informar sobre la información financiera, incluye posibles procedimientos de examen por la mejor estimación y supuestos hipotéticos”.

Por otra parte agrega que no es aplicable a la información financiera prospectiva cuando esta:

“... expresada en términos generales o narrativa, como la que se refiere a la gestión para la discusión y análisis en un informe anual de la entidad, a pesar de que muchos de los procedimientos descritos en este documento pueden ser adecuados para tal examen”.

La Memoria del Directorio que legalmente la entidad esta obligada a presentar a los accionistas, en muchos casos reúne las características mencionadas en este último párrafo y consideramos que con buen criterio si bien no forma parte del los estados financieros que el Auditor evalúa para emitir su “Informe de auditoría”, no cabe duda que los hechos o sucesos que se exponen deben recogerse como evidencias necesarias para fundar su opinión.

El segundo aspecto que presenta la norma se vincula las “pruebas suficientes” que debe considerar el auditor frente al compromiso de informar sobre este tipo de información contable y enumera las siguientes pruebas:

- (a) Que las hipótesis referidas a la gestión surgen de la mejor estimación; y que la proyección de la información financiera no son irrazonables y, en el caso de supuestos hipotéticos, tales supuestos son coherentes con el propósito de la información;
- a) *La información financiera prospectiva está debidamente preparado sobre la base de las hipótesis;*
 - b) *La información financiera prospectiva está bien presentado y todo el material de manera adecuada son las hipótesis, incluida una clara indicación de si son los mejor estimación de las hipótesis o supuestos hipotéticos, y*
 - c) *La información financiera prospectiva está preparada de forma coherente con los estados financieros históricos, utilizando los principios de contabilidad.*

La (ISAE) 3400 establece que la administración de la entidad emisora es

responsable de la preparación y presentación de la información prospectiva debiendo incluir la identificación y divulgación de los supuestos que sirven de base para su confección.

La pregunta que debería hacerse el Auditor en este punto específico, se refiere a cuales son las norma contables que deben utilizar el emisor para revelar la información, como ya anticipamos, no existen aún pronunciamiento en esta materia, por lo tanto, la búsquedas de evidencias necesarias constituye un desafío mas complejo en la planificación de la tarea de auditoria.

Un párrafo que pretende reducir el riesgo en la opinión que brinde el Auditor queda plasmado en el siguiente texto:

“... por lo tanto, no está en condiciones de expresar una opinión sobre si los resultados que se muestran en el futuro información financiera se logrará.”

La búsqueda de evidencias, exige establecer la oportunidad y el alcance de los procedimientos de examen que debe considerar el Auditor en su tarea y deberá incluir:

- a) *La probabilidad de errores materiales,*
- b) *Los conocimientos obtenidos durante anteriores compromisos;*
- c) *Gestión de la competencia en relación con la preparación de la información financiera prospectiva,*
- d) *La medida en que la futura información financiera se ve afectada por la gestión realizada, y*
- e) *La adecuación y la fiabilidad de los datos subyacentes.*

El Auditor debe evaluar la presentación y divulgación de la información contable prospectiva debiendo considerar lo siguiente:

- a) La presentación de información financiera prospectiva es confiable y no engañosa;
- b) Las políticas para su emisión están claramente en las notas a la información financiera prospectiva;
- c) Los supuestos son adecuadamente en las notas a la información financiera

- prospectiva. Es necesario aclarar si los supuestos representan la mejor o son estimaciones hipotéticas y, cuando los supuestos se realizan en áreas que son importantes y están sujetas a un alto grado de incertidumbre, esta incertidumbre y la consiguiente sensibilidad de los resultados debe ser revelada de manera adecuada;
- d) La fecha a partir de la cual el futuro se preparó la información financiera se presenta, la confirmación de que los supuestos son apropiados en esta fecha, a pesar de que la información se han acumulado a lo largo de un período de tiempo;
 - e) La base de la creación de puntos en una serie se indica claramente el rango y no está seleccionada en una manera sesgada o engañosa cuando los resultados se muestra en la información financiera prospectiva se expresan en términos de una serie, y
 - f) Cualquier cambio en la política contable más recientes sobre los estados financieros históricos se de presentar, junto con la razón del cambio y su efecto en el futuro información financiera.

Señalan Arens, Alder y Beasley (2007: 747):

“Si los auditores mejoran la confiabilidad de la información, se reducirá el riesgo de la información de la misma manera que sucede en las auditorías de los estados financieros históricos.”

2.8 LA BUSQUEDA DE EVIDENCIAS

Modelo Contable aplicable a la información prospectiva

El diseño de la información contable prospectiva debe guardar relación con el modelo utilizado para presentar la situación económico-financiera de cierre de ejercicio.

El modelo debe incluir definiciones sobre:

- Capital a mantener

- Unidad de medida
- Criterios de mediciones
- Tasa de descuentos de flujos futuros de fondos esperados.

Sin entrar a considerar si la variable independiente "capital a mantener" debiera expresarse por la magnitud del capital "financiero" o por la del "no financiero" (económico, físico, operativo), por razones de orden práctico las corrientes de opinión, mayoritariamente, se inclinan por reconocer un modelo construido sobre la base de:

- Capital a mantener: Capital Financiero
- Unidad de medida: La moneda, ajustada en su caso, en su poder adquisitivo.
- Criterios de mediciones: Criterios de proyección de costos, de absorción total.
- Tasa de descuento: La definición de la tasa de descuento aparece como un elemento nuevo. Resulta adecuado usar la tasa a la que accede la empresa, en lugar de la tasa de mercado cuya estimación es extremadamente subjetiva.

Se considera oportuno reiterar que el modelo contable debe ser consistente para la información contable histórica y la información contable prospectiva.

El modelo contable prospectivo deberá separar los hechos e hipótesis, para analizar los que generen evidencias sobre el futuro, en los siguientes tres niveles:

- 1) referidas al contexto macro,
- 2) las que tengan su relación directa con el mercado y,
- 3) las variables internas, que dependen fundamentalmente del comportamiento de la organización

La confiabilidad, tiene que ver con el grado de sustentabilidad de las hipótesis y supuestos considerados y la manera en que la confianza de los agentes económicos puede afectar el comportamiento futuro del ente.

2.8.1 El contexto macro

Por un lado, deberían analizarse las proyecciones económicas habituales tales como las referidas a:

- crecimiento del producto bruto interno,
- evolución del tipo de cambio,
- nivel de inflación,
- comportamiento del mercado financiero,
- cambios en las variables sociales y políticas.

Además, será necesario prestar atención al modo en que cambios en los niveles de confianza pueden afectar el comportamiento de las variables señaladas y que impacten en la organización.

Las expectativas colectivas pueden modificar el comportamiento de las variables económicas y sociales.

Las crisis financieras internacionales y locales son un ejemplo, que si bien tienen su basamento en cuestiones reales, también están basadas en alguna medida en la caída en los niveles de confianza. En ciertos casos, se podría afirmar, que si bien la desconfianza no produce las crisis, las acelera y dificulta el re-encauce de la situación anterior.

Cuestiones como el nivel de confianza de los consumidores y de la población en general, son aspectos que el auditor de información financiera prospectiva debería analizar con indicadores que le permitan revelar los cambios que podrían estar gestándose.

2.8.2 El mercado

En este caso, habrá que tener en cuenta la confianza de los consumidores en los productos que ofrece la organización.

El movimiento de la acción de las fuerzas competitivas analizado por

Michael Porter (1991: 21), ofrece un apoyo importante para tomar en cuenta los cambios en las variables del mercado. El mismo menciona que la estrategia competitiva de la firma debe analizar:

- 1) la rivalidad entre los competidores actuales,
- 2) la amenaza de nuevos competidores en el sector,
- 3) el poder de negociación de los clientes,
- 4) el poder de negociación de los proveedores y
- 5) la amenaza de productos o servicios sustitutos.

No puede soslayarse, lo importante que es para el auditor de información financiera prospectiva, imbuirse lo más acabadamente posible sobre el comportamiento del sector involucrado. Sin que se constituya en un analista de mercado, debe reconocer el comportamiento de las variables para poder cerciorarse de la validez de las hipótesis.

2.8.3 Variables internas

Las variables internas son hechos y/o sucesos controlables por el ente emisor, debiendo en consecuencia ser adecuadamente reveladas al presentar la información prospectiva.

Señalamos como variables relevantes a las siguientes:

1. Seguros: Corresponderá verificar la medida en que los bienes y eventuales daños a terceros están cubiertos adecuadamente por compañías aseguradoras.
2. Obsolescencia tecnológica: En este caso, habrá que recibir información de expertos para evaluar si existe retraso tecnológico, o bien si aún no teniéndolo, se necesitan realizar inversiones de este tipo. Por lo tanto, habrá que analizar la magnitud de las mismas y la pérdida de resultados en el caso de no efectuarlas.
3. Recursos humanos: En algunos sectores puede resultar una variable crítica el hecho de contar con personal con determinado know how. Por ello, habrá que recibir información sobre la política de recursos humanos que se

lleva adelante, tanto de la empresa, como del sector involucrado y de otros que podrían llegar a requerir los servicios de estas personas.

4. **Abastecimiento de insumos:** Será necesario considerar cómo es el mercado de los proveedores de insumos, ya que de tratarse de un mercado monopolístico u oligopólico, en algún momento puede peligrar el abastecimiento. De igual manera, habrá que tener en cuenta si se trata de productos renovables o no.
5. **Política de endeudamiento:** Deberá contemplarse la relación de los pasivos frente a los recursos propios y a las operaciones, el apalancamiento financiero y una cuestión muy importante los servicios de la deuda respecto al flujo de efectivo operativo.

Si la política que la empresa tiene respecto al pago a los proveedores no resulta conveniente para las partes pueden provocar un quiebre en la relación.

6. **Política gubernamental arancelaria y de tipo de cambio:** Las materias primas importadas también son un elemento diferencial a tener en cuenta, por los vaivenes que puede sufrir la inestabilidad de los mercados.
7. **Insuficiencia de capital de trabajo:** El no contar con la liquidez necesaria, seguramente provocará en algún momento el incumplimiento de los compromisos. Por ello, habrá que tener en cuenta no solamente la situación actual, sino el nivel de capital de trabajo frente a cambios en el nivel operativo o en las condiciones.
8. **Activos expuestos a volatilidad de precios.** Cuando la proporción es elevada de este tipo de activos, colocan al ente en una posición comprometida con el futuro. Habrá que sensibilizar las variables que correspondan a los activos involucrados, para evaluar la forma en que una baja de precios erosionaría los resultados y la capacidad financiera.
9. **Resultados insuficientes:** Cuando la rentabilidad no es la adecuada, no resulta compatible con la posibilidad de crecimiento o sustentabilidad. No consideramos aquí a cuestiones que tengan que ver con el mercado, sino a: costos inadecuados, política de precios o recursos improductivos. Deberá

revisarse el origen y composición de los ingresos y gastos, como de las ganancias y pérdidas.

10. Situación de las empresas controlantes, controladas o vinculadas. Habrá que tener en cuenta el efecto “arrastre” que pueden ocasionar las empresas relacionadas económicamente. Por lo tanto, las mismas cuestiones aquí comentadas, deberán ser contempladas en las organizaciones que presenten dependencia de cualquier tipo.

La entidad emisora deberá informar y prestar atención a las correlaciones observadas en las variables internas y externas analizando la información histórica y su prospectiva futura.

El análisis de algunos casos permite sostener nuestras afirmaciones:

- el efectivo disponible debería ser compatible con el nivel de operaciones y las condiciones.
- la disminución en el plazo de cobranza a los clientes, en principio debería impactar en una caída en las ventas. Salvo que existan otros componentes, tales como la desaparición de competidores, reducción del precio o la generación de atributos diferenciales en el producto.
- el incremento de la diversidad de productos ofrecidos, la velocidad del stock debería tender a reducirse. Por el contrario, la modificación de la logística o de los métodos de producción, podrían incidir en una caída en la inversión de bienes de cambio.
- el nivel de activos fijos, deberá ser concurrente fundamentalmente con la producción y la gestión comercial.
- el cambio en el periodo de pago a los proveedores debería tener en cuenta las condiciones imperantes en el mercado y a las posibilidades de negociación de la organización.
- la variación en los niveles de deuda financiera no debería estar alejada de las posibilidades del ente.

- los resultados, resulta fundamental observar el comportamiento y la correlación de los gastos, clasificándolos previamente en fijos y variables, ya que el comportamiento futuro de los mismos no puede estar, en principio, disociado de esa realidad.

2.9 CONCLUSIONES

En el trabajo que desarrollamos, pretendimos abordar una línea de trabajo, que deberá ser profundizada, considerándola fundamental, a nuestro juicio, para brindar mayor confiabilidad a la información prospectiva, potenciando a su vez la utilización de la misma.

La inestabilidad de los mercados ha dejado demostrado la insuficiencia (y en algunos casos la ineficacia) de la información histórica.

Se hace necesario un cambio del paradigma tradicional, de parte de los usuarios, las organizaciones y los auditores.

El auditor debe contar con un grado importante de conocimiento de las operaciones de la empresa y el mercado, para de esta manera poder validar los supuestos e hipótesis considerados. Entendemos, que esto implica un profesional con una formación enfocada en mayor medida hacia los negocios.

Respecto al perfil profesional para encarar este tipo de auditoría, en un antiguo manual, Holmes (1965: 924) al referirse a los servicios administrativos que estarían en condiciones de ser prestados por el auditor, manifestaba:

“Es cierto que los contadores originalmente fueron – o son – historiadores; sin embargo es necesario cambiar el punto de vista histórico. La historia podrá ser valiosa o no en la determinación de acciones futuras y para decisiones que afecten el presente o el futuro. No deberá haber dependencia en los informes contables pasados, excepto como base para determinar o estimar cifras correspondientes para el futuro.”

Para comenzar a caminar por la senda de los estados prospectivos, se requiere hacerlo sobre bases seguras, por lo tanto habrá que acordar las cuestiones referidas a la modelización y a la búsqueda de evidencias.

2.10 BIBLIOGRAFÍA

- Arens, Alvin; Randal, Elder y Beasley, Mark (2007). *"Auditoría: un enfoque integral"*. Prentice Hall. México.
- Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la C.A.B.A. Informe N° 27. *"Normas de Auditoría de Estados Proyectados"*.
- Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la C.A.B.A. Informe N° 3. *"Normas para la Revisión de Estados Contables Proyectados"*.
- Holmes, Arthur (1965). *"Auditoría: principios y procedimiento"*. Uteha. México.
- IFAC. Norma Internacional de Trabajos para Atestiguar N° 3.400
- Kopczyński, Frank J. (1996). *"Prospective Financial Statement Analysis"*. Wiley. New York.
- Mattessich, Richard (2002). *"Contabilidad y métodos analíticos"*. La Ley. Buenos Aires.
- Porter, Michael (1991). *"Ventaja competitiva"*. Rei Argentina. Buenos Aires.
- Viegas, Juan Carlos (Director) (2001). Proyecto TE02 UBACyT. *"Características y formas de los informes emitidos por entidades económicas en contextos globalizados que permitan exponer la situación presente y sus perspectivas futuras."* Ediciones Cooperativas. Buenos Aires.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS Y EFECTO DE LA INFORMACIÓN NO TRADICIONAL EN LA PROSPECTIVA EMPRESARIAL

**Informe preparado por
GRACIELA SCAVONE
JUAN CARLOS VIEGAS**



3.1 RESUMEN

En Argentina se ha trabajado durante el año 2008, en cómo establecer el riesgo que las entidades presentan respecto a la temática ambiental y la ecuación de variables técnicas para determinar el Nivel de Complejidad Ambiental (NAC) y el consecuente riesgo asociado.

La obligación por parte de las empresas de contratar seguros, destinados a cubrir riesgos derivados de actividades que pudieran afectar el medio ambiente deja claramente establecido que el auditor no puede obviar el análisis de las implicancias de todas las cuestiones ambientales de riesgo potencial.

Este documento analiza la forma en que los auditores enfrentan el proceso de decisión acerca de cómo opinar en el caso de estados financieros que presentan información que revela la posibilidad de que exista riesgo ambiental. Visto desde la perspectiva de una organización, esta opinión se torna crítica cuando, además, el auditor debe dictaminar sobre información prospectiva.

La auditoría, con origen en las Ciencias Económicas, provee un marco rico en conocimiento procedural y declarativo, el cual ha sido bien documentado en términos normativos para analizar especialmente la información económico-financiera. El desafío es desarrollar la aproximación a un modelo en el cual se determinen las variables que influyen en la dedición del auditor ante la percepción de riesgo ambiental. Es aún más desafiante analizar los efectos que su juicio podría tener sobre las decisiones de los distintos interesados en la información ante un informe de auditor emitido que examina la prospectiva económico-financiera de una empresa.

Los auditores debieran ser provistos con información de riesgo ambiental que ellos tengan que analizar e integrar en sus procesos de auditoría y en su opinión acerca del ente. Se puede presumir que estos se enfrentan a un conjunto de datos y hechos que les resulta poco familiar y que excede los procedimientos habituales aplicables. Cuando se enfrenta información de esta naturaleza, es lógico pensar que se tenderá a darle mayor relevancia al riesgo financiero que al riesgo ambiental, simplemente por conocer y estar habituado al análisis de variables y efectos económico-financieros.

Es obvio señalar que una de las implicancias de la investigación que se aborda en este documento es que los auditores deberían ser entrenados en como tratar con información no tradicional, tal como la información de riesgo ambiental. Además, no debemos olvidar que la variable ambiental es una dimensión del concepto de sustentabilidad, el cual, comprende además la dimensión social y económica; que junto con la gobernabilidad y la ética aplicada a la concepción de realizar una actividad de negocio justa, son variables que el auditor debiera considerar al momento de emitir su informe.

Existen variados aspectos que deberían considerarse para la prospectivas de una empresa en relación con la sustentabilidad y lo ambiental en particular, como bien ya se ha señalado. El objetivo del auditor debería ser verificar si la empresa no va a sufrir un perjuicio futuro como consecuencia de su accionar o de su falta de estrategia sustentable:

Evidencia de que la empresa concretamente está alineada con la información emitida se obtendría al verificar si existe:

- Reducción de costos de los tratamientos de desechos emisiones y costos de disposición. Esto incluye tratamientos internos y externos, equipamiento relacionado y materiales operativos, desechos de manipuleo, almacenaje y costos de desechos, tasa de disposición, transporte, seguros y obligaciones, permisos para el sitio y para la producción, informes para las autoridades, etc.
- Ahorros de seguros, obligaciones y costos de remediación. Desechos y emisiones reducidas y nuevos procesos que requieren materiales operativos menos dañinos, son a menudo un buen argumento para reducir riesgos de daños, derrames, contaminación del terreno, obligaciones de limpieza u otras posibilidades de costos de remediación.
- Ahorros de energía en el consumo de agua: generalmente, las tecnologías más limpias no sólo requieren medir el ingreso de material sino que también son más eficientes en energía y agua.
- Ahorros en materia prima, materiales auxiliares y embalajes. Las alternativas que reducen la cantidad de desechos, en general necesitan menos material de entrada.
- Ahorros debido a mejor calidad de producto. El diseño de productos alternativos puede mejorar la calidad del producto y en consecuencia reducir los costos de control de calidad, reproceso y producción de

desechos.

- Ganancias de nuevos subproductos. Si los desechos se reemplazan por subproductos nuevos, comercializables, el costo de diseño del nuevo producto puede ser compensado por esas ganancias.
- Riesgo reducido de accidentes y ausencia de los trabajadores por evitar materiales peligrosos y procesos, lo cual también resulta en un incremento de la motivación del personal.
- Mejora en relación con autoridades locales acelera el tiempo requerido para los permisos de producción y otros procedimientos oficiales.
- Ahorros en futuras inversiones a través de la anticipación de los cambios en las políticas planeadas (por ejemplo, asignaciones de emisiones más rigurosas, uso prohibido de materiales peligrosos), en consecuencia previene en el requerimiento de soluciones a corto plazo, de final de caño.
- Mantenimiento: las labores y el material para mantenimiento también pueden ser afectados por el diseño de productos y las tecnologías más limpias.

El profesional en Ciencias económicas es un actor principal en el escenario de la información ambiental y de sustentabilidad en general. Se debe entrenar en los aspectos relacionados con la información no tradicional, entre la cual la información ambiental es hoy un factor clave de análisis. La formación de un equipo interdisciplinario se torna urgente e impostergable para poder abordar con responsabilidad los desafíos planteados

Existen cada vez mayor desarrollo normativo que exige su consideración por la exigibilidad de acción que demanda. El riesgo asociado a la imprevisión ambiental es grande y puede afectar severamente a un ente en marcha. Es responsabilidad del auditor brindar una opinión basada en todos los aspectos relevantes que hacen al desempeño de la empresa. La información prospectiva estaría carente de contenido fundamental si no considerara las cuestiones ambientales en particular y la verdadera cultura empresarial, que sin lugar a dudas, tendrá su impacto en el futuro negocio empresarial.

3.2 INTRODUCCIÓN

En Argentina se ha trabajado durante el año 2008, en cómo establecer el riesgo que las entidades presentan respecto a la temática ambiental y la ecuación de variables técnicas para determinar el Nivel de Complejidad Ambiental (NAC) y el consecuente riesgo asociado.

La obligación por parte de las empresas de contratar seguros, destinados a cubrir riesgos derivados de actividades que pudieran afectar el medio ambiente deja claramente establecido que el auditor no puede obviar el análisis de las implicancias de todas las cuestiones ambientales de riesgo potencial.

Existen circunstancias apremiantes dadas por la exigibilidad y el requerimiento que surgen de demandas específicas como la resultante de la Corte Suprema de Justicia de la Nación, en el caso "Mendoza C/ Estado Nacional, 12.016/2006", demanda en la que se requiere la limpieza de la Cuenca Matanza Riachuelo.

La Ley General del Ambiente, sancionada en 2002, obliga a las empresas que realicen actividades riesgosas para el ecosistema contar con coberturas de riesgo, reconvertirse progresivamente hacia procesos limpios, brindar información a la comunidad, contar con evaluación de impacto ambiental y, en general, dirigir sus estrategias hacia un desarrollo sustentable. Dado que el no proceder adecuadamente implica riesgos empresarios que comprometen directamente el futuro de la empresa, es obvio señalar la necesidad de que los auditores de la información de desempeño de la empresa se involucren con este tipo de cuestiones.

3.3 PROBLEMÁTICA DEL AUDITOR ANTE INFORMACIÓN NO TRADICIONAL

Este documento analiza la forma en que los auditores enfrentan el proceso de decisión acerca de cómo opinar en el caso de estados financieros que presentan información que revela la posibilidad de que exista riesgo ambiental. Visto desde la perspectiva de una organización, esta opinión se torna crítica cuando, además, el auditor debe dictaminar sobre información prospectiva.

La auditoría, con origen en las Ciencias Económicas, provee un marco rico en conocimiento procedural y declarativo, el cual ha sido bien documentado en términos normativos para analizar especialmente la información económico-financiera. El desafío es desarrollar la aproximación a un modelo en el cual se determinen las variables que influyen en la dedición del auditor ante la percepción de riesgo ambiental. Es aún más desafiante analizar los efectos que su juicio podría tener sobre las decisiones de los distintos interesados en la información ante un informe de auditor emitido que examina la prospectiva económico-financiera de una empresa.

Los auditores debieran ser provistos con información de riesgo ambiental que ellos tengan que analizar e integrar en sus procesos de auditoría y en su opinión acerca del ente. Se puede presumir que estos se enfrentan a un conjunto de datos y hechos que les resulta poco familiar y que excede los procedimientos habituales aplicables. Cuando se enfrenta información de esta naturaleza, es lógico pensar que se tenderá a darle mayor relevancia al riesgo financiero que al riesgo ambiental, simplemente por conocer y estar habituado al análisis de variables y efectos económico-financieros.

Es obvio señalar que una de las implicancias de la investigación que se aborda en este documento es que los auditores deberían ser entrenados en como tratar con información no tradicional, tal como la información de riesgo ambiental. Además, no debemos olvidar que la variable ambiental es una dimensión del concepto de sustentabilidad, el cual, comprende además la dimensión social y económica; que junto con la gobernabilidad y la ética aplicada a la concepción de realizar una actividad de negocio justa, son variables que el auditor debiera considerar al momento de emitir su informe.

3.4 EL ESPÍRITU DE LA INFORMACIÓN PROSPECTIVA

La prospectiva es una disciplina que concita el interés de muchos intelectuales, científicos, y adeptos de diferentes corrientes del saber, pues ven en ella, la reformulación de sus profesiones y el relanzamiento de los conceptos fundamentales de su formación. Este sería el caso e los auditores en relación con la información de riesgo ambiental.

Sin embargo, son muchos los que se acercan a la prospectiva con una idea vaga, pretendiendo que esta se preste a cualquier abordaje del futuro o a cualquier consideración que lleve la palabra futuro.

Otros sin embargo, incluyen demasiadas técnicas que hace tan difícil pensar en que esos abordajes de futuro, sean una iluminación del presente con la acción futura (Godet), o que en el ejercicio se haya elaborado un argumento válido que indique un camino que permita hacer el futuro deseado más probable que las demás alternativas posibles.

Muchos son los que confunden prospectiva con cualquier pensamiento banal sobre el futuro, como si el ejercicio de hilvanar pensamientos sobre el futuro se tomara de por sí en prospectiva.

Es mi interés poner relieve en un camino ya trazado por los estudiosos de la prospectiva, pero que sin embargo, se desvanece en las construcciones de intentos de hacer de la prospectiva una moda novedosa que parece interesarle a los a algunos estudiosos, que advierten que no es moda y que perdurará por muchos años.

Es necesario considerar el espíritu de la prospectiva. Pareciera ser que la prospectiva se limita al uso de técnicas y depende exclusivamente de los procedimientos, técnicas y métodos, cuando en verdad la prospectiva es una construcción humana, que no aparece por arte de estos aspectos referidos anteriormente, sino por la voluntad que tienen los actores de construir un futuro diferente de la fatalidad (Godet).

Dándole un rigor conceptual y metodológico, y una sistematización que resulte comprensible para hacer una lectura correcta, la prospectiva, no es la técnica, prospectiva no es el procedimiento, prospectiva es la actitud, el espíritu, la voluntad y el quehacer rebelde del pensamiento, que busca ante todo construir el futuro que el ha imaginado, de ese modo la prospectiva llega a ser, como señala Godet, "El aprendizaje de la distancia; la negativa a mantener el molde y en tal sentido romperlo, para buscar las coordenadas del futuro, teniendo como plataforma y motor de recorrido la voluntad que tienen los actores de construir a partir de la estrategia creativa e innovadora, un futuro deseado, que intentan con todos y por todos los medios hacer más probable que los demás opciones de futuro".

La prospectiva aparece cuando se advierte que no existe una realidad única y que la línea de sucesos no es una proyección directa del pasado. Godet, por ejemplo, habla de la Anticipación para cambiar el rumbo de la acción, otros hablan de la construcción desde el presente para labrarse el futuro que se prevé, otros como Tomas Miklos nos hablan de la estrategia para hacer que el futuro deseado sea mas probable que las demás alternativas de futuro.

Es la prospectiva que le sugiere a un Ingeniero de SHELL - contra toda lógica- que el futuro de los combustibles fósiles, no es negocio sostenible para la compañía. La prospectiva envía susurros a los chinos indicándole abordar el largo plazo para empoderarse de la formación científica y tecnológica de occidente y en ese orden de ideas ponerse a la vanguardia (casi a la par) de las potencias mundiales en el siglo XXI, fue la prospectiva quien proveyó a Japón de herramientas para convertirse en líder de la industria manufacturera, una vez terminó la segunda guerra mundial.

Hacer prospectiva no consiste - solamente - en poner en acuerdo de voluntades a un grupo de actores para formular un documento llamado estudio prospectivo, sin embargo, la prospectiva debe asumirse en términos de rigor(conceptual y metodológico) por ello, es necesario la formulación , pero la prospectiva no se agota en la formulación del estudio,

El espíritu de la prospectiva, nos introyecta una esencia que nos dice que aquello que puede pasar lo podemos definir nosotros, o en su defecto hacer que aquello que pueda pasar, Gaston Berger comenta: "El futuro no es sólo lo que puede "llegar a pasar " o aquello que tiene mayor probabilidad de ocurrir, también es, en una proporción que no deja de crecer, ..."

Es un asunto de acción, de movilizar el quehacer presente para cambiar la realidad lejana; es el futuro (objetivado) quien (entendido como sujeto activo) introduce el desorden, y desde lo lejano nos dice qué acciones comportar para llegar hasta el. En este camino, hay que desprenderse de lo tradicional, requiere renunciar de antemano a la sumisión a un sistema de valores destinados a solo evaluar sobre el pasado sin considerar las capacidades o incapacidades futuras, advirtiendo que el futuro depende única y exclusivamente de lo que hagamos o dejemos de hacer en el presente.

Si se analiza la prospectiva desde la perspectiva de una empresa en marcha, la temática de la estrategia ambiental adoptada por el ente pasa a ocupar un lugar preponderante, dado que puede no haber hechos considerados en el pasado que necesariamente vana a afectar la continuidad de la organización y que requieren medidas progresivas para mantener la capacidad competitiva y la aceptación de los productos por parte de los consumidores, variables de indudable peso a la hora de opinar sobre el futura de un organización.

3.5 CUESTIONES AMBIENTALES QUE AFECTAN TRANSACCIONES DE NEGOCIOS

Si se considera las transacciones con bienes de uso, específicamente con inmuebles, se advierte que las variables relacionadas con el impacto ambiental juegan un rol preponderante. Existen riesgos derivados de leyes ambientales que imponen pasivos significativos a quienes están involucrados con las transacciones inmobiliarias, sin considerar quien originó el problema.

Ejemplo de lo expuesto se da en países como Estados Unidos de Norteamérica, en el cual su Agencia de Protección Ambiental (EPA) emitió en Noviembre de 2005 una normativa referida al proceso de auditoría de compra conducido por los adquirentes potenciales de un predio comercial.

Las nuevas normas imponen obligaciones de entrega de información por parte del ente a quien está conduciendo una auditoría de compra. La meta es proteger al posible inversor de pasivos que emerjan después de la compra y que puedan resultar incluso en el cierre de las instalaciones en forma temporal o permanente. Los requerimientos se han incrementado, llegando a entrevistar a los vecinos del predio en el caso que el mismo esté abandonado y no se pueda localizar a los dueños u ocupantes anteriores. Incluso los requerimientos de documentación que respalde lo ocurrido en el pasado se ha reforzado llegando a revisar toda la historia de la propiedad y su uso.

De ocurrir algún problema posterior, la justicia verificará con qué extensión e integridad se realizaron los procedimientos tendientes a verificar la situación del predio antes de la compra y esto obviamente influirá en su decisión.

Es evidente que se debe ejercer un cuidadoso análisis de la información recolectada y de los procesos usados para investigar el sitio. Esta es en sí misma una tarea interdisciplinaria, pero no debería escapar al profesional contable que su opinión será de gran valor para los involucrados y tendrá efecto en las posibles acciones legales posteriores, de presentarse.

3.6 VARIABLES A CONSIDERAR PARA LA FORMULACIÓN DE INFORMACIÓN PROSPECTIVA

El objetivo de establecer variables ambientales prospectivas es examinar que los entes, en el marco de la ley, las regulaciones y las prácticas usuales en Argentina, considerando los acuerdos internacionales relevantes, los principios objetivos y normas deberán manifestar su compromiso por proteger el ambiente, la salud y la seguridad y conducir sus actividades de manera que contribuyan a objetivos globales de sustentabilidad.

Es entendible que la visión del auditor no se limite a la dimensión ambiental, dado que se asegurará mejor la condición del ente y se podrá emitir una opinión mejor fundada si se conoce si la empresa tiene una estrategia que implique reconocer y concretar el cambio cultural que significa un desarrollo sustentable. Acciones parciales y aisladas debilitarían su situación futura y en consecuencia derivarían en un informe con reservas.

Establecer los aspectos a indagar facilitaría la tarea ardua de analizar cuál es la tendencia de un a organización en relación con los temas que nos ocupan. Es por ello que se sugiere en este trabajo, sin que se pretenda efectuar una enumeración taxativa, algunas cuestiones a indagar. En particular deberían analizarse información acerca de las siguientes variables:

3.6.1 Sistema de gestión ambiental

Es importante tener y mantener un sistema de gestión ambiental apropiado para la empresa que incluya:

- La captura de datos adecuada y oportuna del impacto de sus actividades en relación con el ambiente, la salud y la seguridad

- Establecer objetivos medibles y, si corresponde, objetivos de mejora del desempeño ambiental, incluyendo revisiones periódicas de la relevancia que mantengan estos objetivos en el tiempo
- Monitoreo sistemático y verificación del avance concreto hacia los objetivos y metas ambientales, de salud y seguridad

3.6.2 Comunicación

- Mantener a los interesados informados acerca de la situación ambiental, de salud y de seguridad de la organización
- Proveer al público y a los empleados con información adecuada y oportuna acerca de la potencialidad de impacto negativo de las actividades de la organización
- Mantener comunicación con la comunidad que esté directamente en contacto con las políticas ambientales de salud y seguridad de la organización y con su implementación

3.6.3 Variables consideradas en la toma de decisiones

- Tomar las decisiones considerando los posibles impactos ambientales, a la salud y seguridad asociados con los procesos productivos, las mercaderías, y los servicios de la empresa a lo largo de su ciclo de vida completo.
- En el caso que se prevea impactos significativos, realizar una evaluación de impacto ambiental apropiada y honesta.

3.6.4 Comprensión del riesgo

- Ser consistentes en la comprensión del riesgo científico y técnico. Cuando existan amenazas de serios daños ambientales, tener siempre en consideración el riesgo humano y la salud. No postergar acciones invocando falta de certeza científica
- Brindar evidencia acerca del mantenimiento de planes de prevención,

mitigación, y de control de daños serios al ambiente y a la salud provenientes de sus operaciones, incluyendo accidentes y emergencias; y mecanismos para la información inmediata a la autoridad competente.

3.6.5 Políticas Estratégicas hacia la sustentabilidad

Mantener políticas de mejora continua del desempeño, impulsando si corresponde, actividades tales como:

- adopción de las tecnologías disponibles y procedimientos acordes con las buenas prácticas reconocidas para el sector en el que se desempeña la organización
- desarrollo y provisión de productos y servicios que sean ambientalmente aceptables y seguros en su uso y eficientes en su consumo de energía y recursos naturales, que pueden reutilizarse, reciclarse o disponerse en forma segura.
- promoción de conciencia entre los clientes de las implicancias del uso de los productos y servicios de la empresa
- investigación de la forma de mejorar el desempeño ambiental de la organización a largo plazo

3.6.6 Educación y formación

Brindar educación y entrenamiento adecuado a los empleados en salud ambiental y en materia de seguridad, incluyendo manipuleo de sustancias peligrosas y prevención de accidentes ambientales, y a niveles gerenciales procedimientos de evaluación de impacto ambiental, relaciones con el público y tecnologías ambientalmente más limpias.

3.6.7 Participación ciudadana

Contribuir al desarrollo de las políticas públicas ambientales significativas y económicamente eficientes, por ejemplo integrando grupos de trabajo, consejos asesores, etc.

3.7 PROYECTOS AMBIENTALES PRESENTADOS O EN CURSO

Se evaluará el tipo de proyecto (ejemplo MDL, producción más limpia, grado de avance y cumplimiento de metas, etc.)

Caso analizado como ejemplo: Kellogg

A continuación se realiza un análisis de la empresa Kellogs, que se tomó a solo efecto de ejemplificar el análisis propuesto.

3.7.1 Información contextual

Se trata de una empresa multinacional con base en Michigan (USA,) que desde hace más de cien años trabaja en el rubro alimenticio, con ventas cercanas a los u\$s 12 billones, es productora mundial líder en cereales, y de galletitas, crackers, barras de cereal, waffles congelados, masas y otras alternativas basadas en vegetales.

Emplea a 32.000 trabajadores y está presente con sus productos en 180 países (19 son los países donde fabrica sus productos).

Para la formulación de su informe anual utiliza los lineamientos, marcos e indicadores del GRI (Global Reporting Initiative) G3.

3.7.2 Sistema de Gestión ambiental

"Kellogg Company recognizes the need to ensure our business is conducted in a manner that protects and enhances the quality of life for current and future generations. By acknowledging our impact on the natural environment and society, we are actively working to ensure our Company operates in an environmentally sound and sustainable manner. Through continuous improvement in environmental performance, across all aspects of our business."

Kellogg will seek to minimize the environmental footprint of our products throughout their life cycle."

– Kellogg's Global Environmental Policy, updated in 2008

"La compañía Kellogg reconoce la necesidad de asegurar que nuestro negocio está conducido de manera de proteger y acrecentar la calidad de vida para la generaciones presente y futuras. Reconociendo nuestro impacto sobre el ambiente natural; y la sociedad, trabajamos activamente para asegurar que nuestra compañía opera de una manera sustentable y ambientalmente reconocida. A través de mejoras continuas en su desempeño ambiental, a través de todos nuestros aspectos de negocio, Kellogg profundizará la minimización de la huella ecológica de sus productos a través de su ciclo de vida"

- Política ambiental global de Kellogg, actualizada en 2008
(Traducción libre realizada por los autores)

- En 1990, Kellogg desarrollo el Sistema de administración ambiental (KEMS), el cual ayuda a asegurar que los aspectos ambientales de las distintas actividades de Kellogg cumplen con la política ambiental de la compañía.
- Rutinariamente se auditan las distintas instalaciones para asegurar el cumplimiento. También auditorias externas.
- Nueva estructura Gerencial Senior siguiendo la sustentabilidad ambiental. También Grupo de Seguridad corporativa, y otros.
- Expansión de las conexiones internas para compartir las mejores prácticas ambientales a lo largo de la compañía.
- Se está actualmente desarrollando los sistemas internos para hacerlos más robustos, alineándolos con la ISO14001 (ya existen 3 plantas certificadas).
- Creación de la Oficina de diversidad e integración

- Objetivos mensurables definidos: Objetivos de mejora del desempeño ambiental.

Objetivo de reducción del 15-20 % en gases invernadero, uso de energía, uso del agua y residuos para el 2015 (por ton métrica de comida, tomando como

línea de base el año 2005).

-Monitoreo sistemático y verificación del avance hacia objetivos y metas.

Ambientales: Desde el año 2005 se viene obteniendo los siguientes valores de desempeño (sobre ton métrica de comida):

- 4.5 % en ahorro de energía
- 4.0 % menos de emisiones de CO2
- 6.9 % menos de uso de agua
- 5.9 % incremento de generación de residuos (aunque descenso de 6.6% entre años 2006 y 2007)

Sociales, Salud y Seguridad:

- 0 enfermedades profesionales
- 0 accidentes

3.7.3 Comunicación

-Brinda información acerca de la situación social, ambiental, salud y de seguridad

- El Código global de ética guía las buenas prácticas de todos los empleados y también Código de conducta para proveedores.
- Provee información nutricional al consumidor voluntariamente en el packaging.

-Brinda información acerca de los potenciales impactos negativos de las actividades de la organización

- Cuestiones relacionadas con emisiones gaseosas, uso de energía, consumo de agua, generación de residuos.
- Reconoce que están en estadios tempranos respecto a cuestiones de agricultura sustentable.

-Mantiene comunicación con la comunidad relacionadas con las políticas y su implementación

- Foco en las comunidades donde opera.
- Realiza contribuciones significativas de comida para aliviar el hambre y programas de alivio ante desastres.
- Desarrolla con la comunidad Programas de incentivo voluntario: construcción de viviendas y lugares de juego, preparación y distribución de comida, etc.
- Desarrolla indicadores para evaluar el impacto de los programas filantrópicos.
- U\$S 40 millones en efectivo y u\$S 120 millones en productos alimenticios donados en los últimos 5 años.
- No mide el impacto, tanto positivo como negativo, que sus operaciones provoca dentro de las comunidades donde opera (tanto en el ingreso, mientras opera como también cuando sale de una comunidad).
- Tampoco unidades de negocios bajo sospecha de corrupción ni las acciones de respuesta ante estos casos.
- No toma partido respecto al Lobbying (persuadir a funcionarios públicos o candidatos)

3.7.4 Consideradas en las tomas de Variables decisiones

-Evaluación de impacto ambiental apropiada y honesta

- No brinda información acerca del potencial impacto sobre las áreas de las tierras ocupadas o alquiladas, administradas o adyacentes a áreas protegidas o de gran biodiversidad.
- Tampoco sobre emisiones gaseosas indirectas de efecto invernadero, emisiones que afecten capa de O₃, ni emisiones de NO_x y SO_x.
- Falta también cantidad total de descarga de agua por calidad y destino.
- Por último, no existe información sobre monto de multas significativas y de sanciones no monetarias por no cumplimiento con las regulaciones.

3.7.5 Comprensión del riesgo

-Comprende el riesgo científico y técnico

- Busca entender el potencial impacto sobre el calentamiento global en el aprovisionamiento de los insumos alimenticios.

-Brinda evidencia acerca de planes de prevención, mitigación y control de daños ambientales y a la salud, incluyendo accidentes y emergencias.

Información inmediata a la autoridad competente

También ha creado el *Emerging Issues Team*, para la identificación, entendimiento y manejo de problemas relacionados con la salud, la nutrición o la seguridad alimenticia.

Este es un equipo multidisciplinario que identifica posibles impactos negativos, evalúa y prioriza estos problemas y provee información actualizada a los líderes de la organización.

3.7.6 Políticas estratégicas hacia la sustentabilidad

-Políticas de mejora continua del desempeño, incluyendo actividades como: adopción de tecnologías y procedimientos acordes a las buenas prácticas reconocidas, desarrollo y provisión de productos y servicios que sean ambientalmente aceptables y seguros en su uso, eficientes en el uso de energía y recursos naturales, que puedan reciclarse y reutilizarse o disponerse en forma segura, promoción de conciencia entre los clientes de las implicancias del uso de los productos y servicios de la empresa, investigación de la forma de mejorar el desempeño ambiental a largo plazo.

- Identifica alternativas más efectivas y económicas de opciones de energía.
- Busca nuevos mercados e infraestructura para aumentar la utilización de los materiales reciclables.
- Estrategias de packaging sustentable, relacionado con aumentar su reciclaje o reutilización y disminuir el impacto ambiental. Disminución de grosores de films, reducción de tamaños y formas de bandejas de cartón, reducción de cajas contenedores.
- Iniciativa en transporte: aumento en el uso del ferrocarril, reducción del

espacio libre dentro de las cajas contenedoras. En USA ahorro de 700.000 galones anuales.

- Inversión en instalaciones que contribuyan a lograr los objetivos de reducción.
- Uso de iluminación con novedosa luz fluorescente, mucho más eficiente en el consumo de energía.
- Uso de plantas nativas en los paisajes que requieren menor riego.
- Uso de biogás proveniente de las plantas de tratamiento de efluentes para calentar calderas.

3.7.7 Educación y formación

-Brinda educación y entrenamiento adecuado a los empleados sobre salud y seguridad, y a niveles gerenciales procedimientos de evaluación de impactos ambientales, relaciones con el público y tecnologías más limpias

- Entrenamiento en Código de ética y Valores K.
- Reconocimiento a los empleados sobresalientes en estos valores.
- No brinda información sobre el mínimo de horas de capacitación por año ni tasa de salario básico por categoría de empleado.

3.7.8 Participación ciudadana

-Contribuye al desarrollo de políticas públicas ambientales significativas y económicamente eficientes

- Global Foodbanking network: miembro fundador. Bancos de comida con la misión de aliviar el hambre en el mundo, contribuyendo con u\$ 500.000.
- Forma asociaciones con diversas organizaciones sin fines de lucro para proveer ayuda financiera, comida y de otros tipos en las comunidades en donde opera.
- Está comprometido junto con clientes, agencias gubernamentales, organizaciones sin fines de lucro, y otras, para entender los problemas ambientales más importantes y participar en la solución, como el Food and

drink federation (USA), el Food an consumer products of Canada, EPA (USA), Carbon disclosure Project (UK), etc.

3.7.9 Derechos humanos

-Apoyo y respeto por la protección de los derechos humanos

- Cumplimiento con las leyes locales.
- Código de ética global: contiene prohibiciones contra el infantil, trabajo forzado y castigos corporales.
- Compromiso de los proveedores.
- No informa sobre porcentaje de contratos significativos que incluyan cláusulas que contemplen derechos humanos.
- No brinda información sobre número total de incidentes por discriminación y acciones tomadas al respecto.
- Información parcial sobre el problema del trabajo infantil.

3.7.10 Condiciones laborales

-Apoya principios de libertad de asociación sindical y derecho a la negociación colectiva, abolición de cualquier forma de trabajo infantil y discriminación.

- Para el año 2007, el 33% de la fuerza laboral estaba representada por sindicatos.
- Guarderías infantiles para los trabajadores.

3.7.11 Estrategia ambiental

-Apoya enfoque preventivo, promueve mayor responsabilidad ambiental, alienta tecnologías respetuosas del medio ambiente.

- Explora vías para alentar la agricultura sustentable.
- Asegura que las nuevas adquisiciones cumplan con las políticas

ambientales.

3.7.12 ¿Se identifica con el objetivo de Desarrollo del milenio a cumplir en el 2015 acerca del crecimiento económico sustentable?

Algunos reconocimientos internacionales que inducen a pensar que puede ser posible:

Ethisphere Institute: tanto en el año 2007 como en el 2008, fue calificada como dentro de su lista de 'World's Most Ethical Companies' en varias categorías: innovación que contribuye al bienestar, liderazgo en la industria, liderazgo ejecutivo, Sistemas internos y programas de cumplimiento éticos, Responsabilidad, gobierno corporativo, responsabilidad.

Northwest business environmental awards (2007): premio por mejores prácticas ambientales para una gran empresa.

En síntesis, existen variados aspectos que deberían considerarse para la prospectiva de una empresa en relación con la sustentabilidad y lo ambiental en particular, como bien ya se ha señalado. El objetivo del auditor debería ser verificar si la empresa no va a sufrir un perjuicio futuro como consecuencia de su accionar o de su falta de estrategia sustentable.

Evidencia de que la empresa concretamente está alineada con la información emitida se obtendría al verificar si existe:

- Reducción de costos de los tratamientos de desechos emisiones y costos de disposición. Esto incluye tratamientos internos y externos, equipamiento relacionado y materiales operativos, desechos de manipuleo, almacenaje y costos de desechos, tasa de disposición, transporte, seguros y obligaciones, permisos para el sitio y para la producción, informes para las autoridades, etc.
- Ahorros de seguros, obligaciones y costos de remediación. Desechos y emisiones reducidas y nuevos procesos que requieren materiales operativos menos dañinos, son a menudo un buen argumento para reducir riesgos de daños, derrames, contaminación del terreno, obligaciones de

limpieza u otras posibilidades de costos de remediación.

- Ahorros de energía en el consumo de agua: generalmente, las tecnologías más limpias no sólo requieren medir el ingreso de material sino que también son más eficientes en energía y agua.
- Ahorros en materia prima, materiales auxiliares y embalajes. Las alternativas que reducen la cantidad de desechos, en general necesitan menos material de entrada.
- Ahorros debido a mejor calidad de producto. El diseño de productos alternativos puede mejorar la calidad del producto y en consecuencia reducir los costos de control de calidad, reproceso y producción de desechos.
- Ganancias de nuevos subproductos. Si los desechos se reemplazan por subproductos nuevos, comercializables, el costo de diseño del nuevo producto puede ser compensado por esas ganancias.
- Riesgo reducido de accidentes y ausencia de los trabajadores por evitar materiales peligrosos y procesos, lo cual también resulta en un incremento de la motivación del personal.
- Mejora en relación con autoridades locales acelera el tiempo requerido para los permisos de producción y otros procedimientos oficiales.
- Ahorros en futuras inversiones a través de la anticipación de los cambios en las políticas planeadas (por ejemplo, asignaciones de emisiones más rigurosas, uso prohibido de materiales peligrosos), en consecuencia previene en el requerimiento de soluciones a corto plazo, de final de caño.
- Mantenimiento: las labores y el material para mantenimiento también pueden ser afectados por el diseño de productos y las tecnologías más limpias.
- Adicionalmente a los ahorros, otro efecto positivo puede surgir de la gestión ambiental. Estos factores llamados blandos, estructurados por la relación con los interesados, pueden ser:
 - Volumen de venta incrementado, satisfacción al cliente, nuevos mercados, diferenciación con los competidores;
 - Realce de la imagen;
 - Mejores relaciones con las autoridades, reducción de costos de cumplimiento de las regulaciones;
 - Mayor credibilidad con bancos, tasas de seguro reducidas, buenas calificaciones por parte de agencias y comisionistas;
 - Mejor relación con los accionistas y la comunidad; a lo párrafo incrementó

de la motivación insatisfacciones trabajo, menor ausentismo y enfermedades de los trabajadores

3.8 CONCLUSIONES

- El profesional en Ciencias económicas es un actor principal en el escenario de la información ambiental y de sustentabilidad en general.
- Se debe entrenar en los aspectos relacionados con la información no tradicional, entre la cual la información ambiental es hoy un factor clave de análisis.
- La formación de un equipo interdisciplinario se torna urgente e impostergable para poder abordar con responsabilidad los desafíos planteados
- Existen cada vez mayor desarrollo normativo que exige su consideración por la exigibilidad de acción que demanda.
- El riesgo asociado a la imprevisión ambiental es grande y puede afectar severamente a un ente en marcha.
- Es responsabilidad del auditor brindar una opinión basada en todos los aspectos relevantes que hacen al desempeño de la empresa. La información prospectiva estaría carente de contenido fundamental si no considerara las cuestiones ambientales en particular y la verdadera cultura empresarial, que sin lugar a dudas, tendrá su impacto en el futuro negocio empresarial.

3.9 BIBLIOGRAFÍA

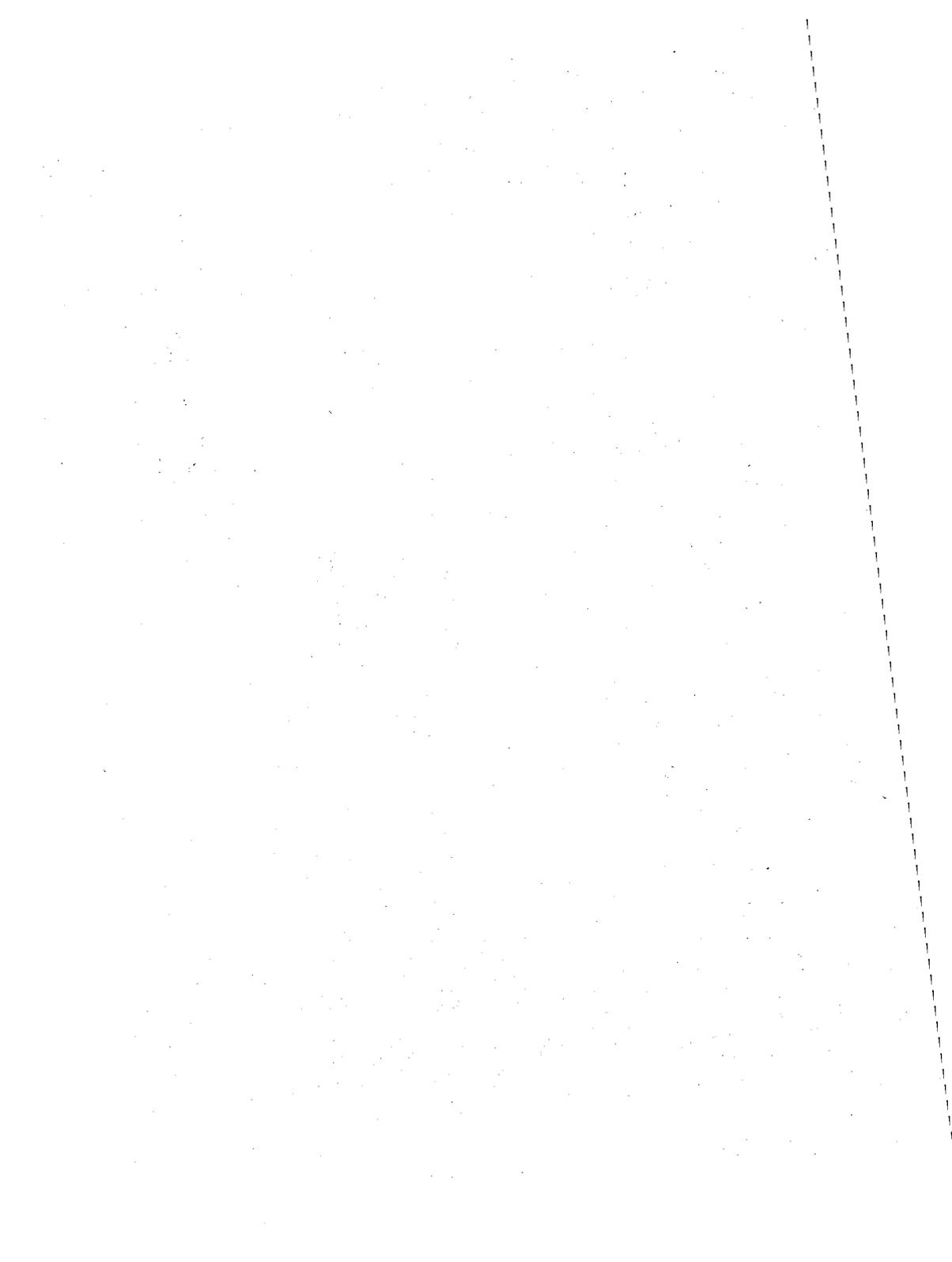
- The impact of the Disclosure of the Environmental effects of Organizational Behavior on the Market. Financial Management, winter, pp. 26-31
- Belkaoui, A. (1980). The Impact of Socio-Economic Accounting

Statements on the Investment Decision: An Empirical Study. Accounting, Organisations and Society, vol 5 - pp 263-283. Elsevier Science Ltd, Pergamon-Imprint, The Boulevard, Langford Lane, Kidlington OX5 1GB, UK.

- Bennett, M. and James, P. (1998): The Green Bottom Line. Environmental Accounting for Management. Current Practice and Future Trends, Sheffield: Greenleaf Publishing
- Fernández Cuesta, C. (2001). Sistemas de Gestión Ambiental en la Empresa Revista Partida Doble Nro. 125 pág. 49. Madrid. España
- Fronti de García, L. & otros (2001). Impacto ambiental: sus posibilidades de captación y control a través de la información contable. Proyecto de Investigación UBACyT. Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Investigaciones Contables "Profesor Juan Alberto Arévalo".
- Fürtwengler, D. (2000) 10 Minute Guide Performance Appraisals, Macmillan, USA
- GASTON Berger, la actitud prospectiva. En: Revue prospective, num 1, 1958.
- GODET, Michel, de la Anticipación a la acción, Manual de prospectiva y estrategia. Editorial Marcombo, Barcelona, 1993.
- Gray, R et alrri (1995). The greening of enterprise: an exploration of the (non) role of environmental accounting and environmental accountants in organizational change. Dundee University and Heriot-Watt University. Academic Press Limited, U K.
- Jasch, C. (2001) Environmental Management Accounting Procedures and Principles - Prepared for the Expert working group on "Improving the Role of Government in the Promotion of Environmental Managerial Accounting" UN Division For Sustainable Development, New York
- Kellogg, informe anual 2008
- Laughlin, R (1991) "Environmental disturbances and organisational transitions and transformations: some alternative models" Organisational Studies, vol. 12 núm.2 pp: 209-232
- PNUMA (1998). Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente - Industria y Medio Ambiente. "Producción más limpia: Un Paquete de Recursos de Capacitación".
- PRADO, David en: Técnicas creativas de prospectiva estratégico-participativa: mega tendencias de futuro, artículo escrito en 1999.
- Scavone, G.(2002) La dimensión Económica y Ambiental en el

Gerenciamiento Estratégico - XVII Jornadas Profesionales de Contabilidad, XV de Auditoría y IV de Gestión y Costos.- Colegio de graduados en Ciencias Económicas, Buenos Aires.

- Schaltegger, S. & Müller, K. (1997) Environmental Management Accounting: Current Practice and Future Trends. Geographic Focus: Global "Calculating the True Profitability of Pollution Prevention". Greener Management International, GMI 17.
- Schaltegger, S. And Burritt, R. (2000): Contemporary Environmental Accounting. Issues, Concepts and Practice, London: Greenleaf Publishing.
- Schmidt-Bleek, F. (1993). Toward Universal Ecology Disturbance Measures. Basis and Outline of a Universal Measure. Regulatory Toxicology and Pharmacology 18(3).
- von Weizsacker, E. (1994). How to Achieve Progress Towards Sustainability, pp.50-59 in Norwegian Ministry of Environment, Sustainable Consumption, Report of a Symposium held in Oslo, 19-20 January, 1994, Oslo.
- Wennberg, U. & Asa S (1998). Continuity, Credibility and Comparability. International Institute for Industrial Environmental Economics. Lund University, Sweden.



CAPÍTULO 4

UN MODELO PARA EL ANÁLISIS DE CALIDAD Y RIESGO DE LA INFORMACIÓN CONTABLE PROSPECTIVA

**Informe preparado por
JUAN CARLOS VIEGAS
JORGE ORLANDO PEREZ**

4.1 RESUMEN

A efectos de evaluar la calidad de las proyecciones realizadas, se precisan las cuestiones específicas a tener en cuenta, basadas fundamentalmente en el análisis de información financiera, lo que se pone en evidencia en relación a la coherencia que deberían presentar determinadas variables.

Posteriormente, se comentan los principales factores de riesgo no controlables por la empresa y, la medida en que pueden afectarla tanto económica como financieramente.

La medición del efecto de los factores de riesgo, se realiza a través de distintos indicadores contables que son expuestos y comentados.

4.2 INTRODUCCIÓN

En este trabajo nos proponemos clarificar algunas cuestiones que merecen ser evaluadas cuando se tiene que analizar información financiera prospectiva, tanto en lo referente a la calidad de la proyección, como en los riesgos implícitos a tener en cuenta hacia el futuro.

Más allá de las consideraciones generales previstas fundamentalmente en la Norma Internacional de Trabajos para atestiguar N° 3400 del IFAC, entendemos que corresponderán considerarse ciertos aspectos específicos.

Los objetivos que nos proponemos son los siguientes:

1. Precisar los instrumentos que permitan evaluar la calidad de la información proyectada. Identificando las principales variables que deberían considerarse.
2. Determinar los principales factores de riesgo y la forma de medición para poder evaluar el impacto.

No pretendemos abarcar la totalidad de la problemática respectiva, sino elaborar un modelo con las principales variables intervinientes. Debe tenerse en cuenta, que un modelo es una versión simplificada de la realidad. Por lo cual, no se requiere entrar en detalles excesivos, sino que el mismo debe permitir fundamentalmente observar las principales cuestiones.

4.3 VERIFICACIÓN DE LA CALIDAD DE LA PROYECCIÓN

Para evaluar la consistencia de la información se deberá realizar un examen de cada rubro, debiéndose prestar especial atención a los siguientes aspectos, tanto en variables flujos como en las de stock, siendo las principales las siguientes:

- a) ventas,
- b) costos y gastos,
- c) capital de trabajo,
- d) fondos,
- e) créditos por ventas,
- f) bienes de cambio,
- g) proveedores y
- h) préstamos.

Lo que se trata, es de apreciar la coherencia de las cifras proyectadas. Para ello, resulta de gran utilidad apoyarse en los indicadores de análisis financieros utilizados para interpretar información contable.

4.3.1 Ventas

La hipótesis de venta es lo primero que deberá cotejarse.

Será necesario considerar si la variación observada con respecto al ejercicio anterior es compatible con la realidad de la economía y del mercado.

Sin entrar a evaluar aún, el análisis de riesgo de no cumplirse con lo pronosticado, debe partirse de una variación coherente con las expectativas de los escenarios y la realidad de la empresa.

El pronóstico de ventas es clave, para la programación del resto de actividades. Esto requerirá de una justificación fundada.

Podemos escribir las ventas proyectadas de la siguiente manera:

$$v_j = f(v_{j-1}, e)$$

v_j : ventas

j : periodo proyectado

$j-1$: periodo anterior a la proyección

e : expectativas

Para el caso de empresas o actividades que no tengan antecedentes, deberá recurrirse en estos casos a un análisis minucioso de los parámetros del mercado, que permitan comprobar la estimación realizada.

4.3.2 Costos y gastos

Deberán segregarse los costos y gastos en fijos y variables, a efectos de poder correlacionarlos con la variación en ventas:

En este caso:

$$cv_j = f(v_j)$$

cv : costos y gastos variables

La proyección de gastos de fabricación, comercialización y administración, deberían seguir una tendencia que en principio podría asemejarse a la ecuación de la recta:

$$ft_j = ff + q.fv$$

$$gt_j = gf + q.gv$$

Simbología:

ft : gastos totales de fabricación

ff : gastos fijos de fabricación

q : cantidades

fv : gastos de fabricación variables unitarios

gt : gastos totales de administración y comercialización

gf : gastos fijos de administración y comercialización

Donde ff y gf son parámetros

Estamos adoptando las siguientes simplificaciones: a) que las variaciones de existencias no son significativas, por lo que la producción es similar a las ventas, b) la correlación es en línea recta.

Con las simplificaciones señaladas se pueden atender la generalidad de los casos, no obstante, habrá que prever la realización de adaptaciones cuando se presenten casos extremos.

4.3.3 Costos de trabajo

Previo al análisis de la consistencia de cada uno de los componentes del capital de trabajo, habrá que efectuar una comprobación global, que consiste en la siguiente relación:

$$rc = \frac{v}{cc}$$

Simbología:

RC: rotación del capital corriente

CC: capital corriente

En general, un aumento en la rotación del capital corriente puede estar indicando una insuficiencia de este último, al no adecuarse el capital de trabajo al nuevo nivel operativo, pudiendo ocasionar por esta causa un estrangulamiento financiero.

En principio, este indicador no debería ser superior en la proyección al indicador histórico. Salvo, que se prevean variaciones en las condiciones (plazos o márgenes) que puedan justificarse o, que anteriormente la empresa tuviera excedente de capital de trabajo que prevea volcarlo al nuevo nivel de actividad.

4.3.4 Fondos

Tendrá que verificarse si el importe de los fondos (disponibilidades e inversiones asimilables) proyectados serán compatibles con el nivel de actividad y los cambios en las condiciones propuestas.

Para ello deberán seguir los siguientes pasos:

- 1) comprobar cuál era el nivel de efectivo necesario anterior a la proyección. En tal caso: a) si era el mínimo necesario, b) si estaba por debajo de las necesidades mínimas, habrá que estimar la recuperación de dicho nivel o c) si tenía excedente se tendrá en cuenta dicho importe para volcarlo al nuevo nivel operativo o a otras actividades.
- 2) Considerar el aumento en las cantidades a vender, esto implicará mayores cantidades a comprar, por lo tanto un incremento de las necesidades de efectivo. Excepto en el caso que el plazo de pago a los proveedores exceda al ciclo operativo (plazo de stock sumado al plazo de cobranzas).
- 3) Deberá ponderarse el aumento previsto en los costos, por lo tanto la incidencia de los mismos y el aumento de efectivo necesario.
- 4) La variación prevista en los precios de ventas. Habrá que estimar que las

necesidades de caja serán afectadas en forma inversamente proporcional a las variaciones en el precio, ya que una disminución del mismo hará caer el flujo de ingresos y provocará mayores requerimientos en el nivel de efectivo y, por otro lado, un aumento en el precio aumentará el flujo de ingresos y hará caer las necesidades del saldo de disponibilidades a mantener, pudiendo derivar el mayor la mayor corriente de entrada a otras actividades.

- 5) Un aumento en los plazos de stock y clientes incrementará los requerimientos de caja, ya que el flujo de ingresos disminuirá, provocando un efecto inverso una disminución de dichos saldos.
- 6) Una disminución del plazo de pagos, provocará una aceleración en el flujo de egresos, generando un aumento en las exigencias de disponibilidades y al contrario, cuando se da un incremento de dicho plazo.

Podemos escribir lo anterior en la siguiente función:

$$c_j = f(c_{j-1}, q, pc, ov, pv, as, ac, ap)$$

Simbología:

c_j : fondos proyectados

c_{j-1} : fondos anteriores a la proyección

q : cantidades a vender

pc : costos variables atribuibles al producto

ov : gastos variables no atribuibles al producto

pv : precios de venta

as : plazo (o antigüedad) de stock

ac : plazo (o antigüedad) de clientes

ap : plazo (o antigüedad) de proveedores

4.3.4.1 Impacto de las variaciones en costos, cantidades y precios de venta

A continuación, formulamos la ponderación tomando en

cuenta la incidencia de cada uno de los productos:

$$V = \frac{\left[\sum_{i=1}^n (pc_i + ov_i)_j (q_i)_{j-1} \right] \left[\sum_{i=1}^n (q_i)_j (pc_i + ov_i)_{j-1} \right] \left[\sum_{i=1}^n (pv_i)_{j-1} (q_i)_{j-1} \right]}{\left[\sum_{i=1}^n (pc_i + ov_i)_{j-1} (q_i)_{j-1} \right] \left[\sum_{i=1}^n (q_i)_{j-1} (pc_i + ov_i)_{j-1} \right] \left[\sum_{i=1}^n (pv_i)_j (q_i)_{j-1} \right]}$$

estos variables atribuibles al producto

ov : gastos variables no atribuibles al producto

q : cantidades (se suponen que so similares las comparas, producidas y vendidas)

pv : precio de venta

i : tipo de producto

4.3.4.2 Incidencia de las variaciones en los plazos

Una modificación del ciclo operativo neto (antigüedades de stock, créditos y proveedores) generará cambios en los requerimientos de efectivo. Llamamos *I* al importe de la venta diaria, que luego corresponderá multiplicarlo por la variación del ciclo operativo neto:

I : ingreso diario

P : periodo (ej.: 365 días)

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n (pv_i \cdot q_i)_j}{P}$$

Para obtener cada una de las antigüedades, habrá que ponderar la antigüedad respectiva en cada producto por su incidencia relativa. Por lo tanto, tendremos en cada caso:

$$(ac_n)_j = \frac{\sum_{i=1}^n (pv_i \cdot q_i \cdot ac_i)_j}{\sum_{i=1}^n (pv_i \cdot q_i)_j}$$

$(ac_n)_j$: antigüedad de créditos para múltiples productos, en el periodo proyectado

$$(ac_n)_{j-1} = \frac{\sum_{i=1}^n (pv_i \cdot q_i \cdot ac_i)_{j-1}}{\sum_{i=1}^n (pv_i \cdot q_i)_{j-1}}$$

$(ac_n)_{j-1}$: antigüedad de créditos para múltiples productos, en el periodo anterior a la proyección

$$(as_n)_j = \frac{\sum_{i=1}^n [(pc_i \cdot q_i + cf_i) as_i]_j}{\sum_{i=1}^n (pc_i \cdot q_i + cf_i)_j}$$

$(as_n)_j$: antigüedad de stock en múltiples productos, para el periodo proyectado

cf : costos fijos atribuibles al producto

$$(as_n)_{j-1} = \frac{\sum_{i=1}^n [(pc_i \cdot q_i + cf_i) as_i]_{j-1}}{\sum_{i=1}^n (pc_i \cdot q_i + cf_i)_{j-1}}$$

$(as_n)_{j-1}$: antigüedad de stock en múltiples productos, para el periodo anterior a la proyección

$$(ap_n)_j = \frac{\sum_{i=1}^n [(pc_i \cdot q_i + cf_i) ap_i]_j}{\sum_{i=1}^n (pc_i \cdot q_i + cf_i)_j}$$

$(ap_n)_j$: antigüedad de proveedores en múltiples productos, para el periodo proyectado

$$(ap_n)_{j-1} = \frac{\sum_{i=1}^n [(pc_i \cdot q_i + cf_i) ap_i]_{j-1}}{\sum_{i=1}^n (pc_i \cdot q_i + cf_i)_{j-1}}$$

$(ap_n)_{j-1}$: antigüedad de proveedores en múltiples productos, para el periodo anterior a la proyección.

1.1.1. Comprobación del nuevo importe de fondos

A partir de las fórmulas anteriores, obtenemos el nuevo saldo de fondos para múltiples productos:

$$(c_n)_j = c_{j-1} \cdot V + I[(as_n)_j + (ac_n)_j - (ap_n)_j - (as_n)_{j-1} - (ac_n)_{j-1} + (ap_n)_{j-1}]$$

$(c_n)_j$: saldo de fondos en múltiples productos, para el periodo proyectado

c_{j-1} : saldo de fondos del periodo anterior a la proyección

4.3.5 Créditos por ventas

La cifra de los créditos por ventas debe guardar relación con las siguientes variables: precio de venta, cantidades vendidas, plazo y alícuota de IVA. Lo que podemos escribir como:

$$cr_j = f(pv, q, ac, ci)$$

Simbología:

cr : créditos por ventas

pv : precio de venta

q : cantidades a vender

ac : plazo de cobranza

ci : alícuota de IVA

Por lo tanto, cualquier cambio en las variables mencionadas, deberá ser tenido en cuenta al pronosticar la cifra de créditos por ventas.

En este caso, habrá que efectuar la siguiente comprobación:

$$(cr_n)_j = \frac{\left(\sum_{i=1}^n pv_i \cdot q_i \cdot ac_i \right)_j ci}{P}$$

Siendo el nuevo símbolo introducido:

$(cr_n)_j$: créditos por ventas, en múltiples productos, para el periodo proyectado

ci : coeficiente del impuesto al valor agregado (ej.: alícuota 21%: 1,21)

Lo anterior, nos brindará información acerca de cuál debería ser el importe de créditos por ventas (antes de incobrables) consistente con las variables que inciden en su determinación. De resultar un importe distinto, habrá que analizar la justificación de los cambios.

Un ejemplo de lo anterior: si al margen del crecimiento del mercado, se proyecta un incremento de ventas y simultáneamente una disminución en el plazo que se concederá a los clientes, en principio no serían razonables las cifras estimadas.

Sin embargo, habrá que tener en cuenta, que pueden existir razones que podrían justificar la situación planteada, tales como: la salida del mercado de competidores importantes o distorsiones significativas en la competencia.

En lo que respecta a la previsión para incobrables, la misma deberá guardar relación con la experiencia pasada y las expectativas futuras. Si se fuere a

incursionar en un segmento que aún no ha sido atacado, deberá atenderse el mayor riesgo que en principio este hecho acarrea.

4.3.6 Bienes de cambio

Observamos a continuación, para los bienes de cambio, las variables significativas a efectos de tener en cuenta las modificaciones que se operen en las mismas.

$$b_j = f(pc, q, cf, as)$$

Para verificar el importe de bienes de cambio, se podrá realizar a través de la siguiente fórmula:

$$(b_n)_j = \frac{\sum_{i=1}^n [(pc_i \cdot q_i + cf_i) as_i]_j}{P}$$

$(b_n)_j$: bienes de cambio, en múltiples productos, para el periodo proyectado

Podrían existir cambios en la tecnología que justifiquen una disminución en el plazo del proceso productivo y/o una disminución de costos, como así también una mejora en la gestión de stock o cambios en la composición de las materias primas o productos.

En cambio, si de la fórmula anterior surgiera que el plazo se incrementa, habrá que tener en cuenta que ello impactará en una menor absorción de los costos fijos y en un aumento de las necesidades financieras (por el retraso en el flujo de ingresos)

4.3.7 Proveedores

En el saldo de proveedores las variables que deberán considerarse son las siguientes:

$$r_j = f(pc, qc, cf, ap, ci)$$

Simbología:

r_j : saldo de proveedores

pc : precio de costo de la mercadería o pi : precio de costo de la materia prima
 q cantidades a comprar

ap : plazo de pago de los proveedores

ci : alícuota de IVA

Chequeamos la cifra de proveedores, de la siguiente manera:

$$(r_n)_j = \frac{\sum_{i=1}^n [(pc_i \cdot q_i + cf_i) ap_i]_j ci}{P}$$

$(r_n)_j$: proveedores, en múltiples productos, para el periodo proyectado

Si el saldo de proveedores se incrementara, como consecuencia de un mayor plazo a tomar por la empresa (no otorgado por los proveedores), ello redundará en un perjuicio en la relación con éstos, lo que puede derivar en mayores costos financieros y hasta en la pérdida de insumos o mercaderías importantes para la actividad.

4.3.8 Préstamos

Habrà que tener en cuenta el requerimiento de financiamiento que surge como consecuencia de la mayor inversión en activos que no es financiada por el resto de fuentes.

En este aspecto, habrá que comprobar:

- 1) si el importe a tomar prestado es compatible con el nivel de endeudamiento de la firma y las condiciones del mercado financiero.
- 2) Si es posible conseguir financiamiento en los plazos estipulados y cubrir los mismos con los fondos operativos. En este caso habrá que realizar la siguiente comprobación:

$$\frac{SD}{FEO}$$

SD : servicios de la deuda

FEO : flujo de efectivo operativo

El ratio anterior, se elabora a efectos de estimar la posibilidad de cumplir con la amortización e intereses del pasivo.

- 3) Si la tasa de interés proyectada es compatible con el mercado financiero.
- 4) Si el leverage no resulta perjudicial. Para ello habrá que realizar la siguiente comprobación:

$$i \leq ROAg$$

Simbología:

i : tasa de interés

ROAg: ROA (rentabilidad sobre el activo) antes de considerar el impuesto a las ganancias

No habrá que evaluar individualmente la tasa del préstamo, ya que si bien ésta puede estar por encima del ROA, al recurrir a otros pasivos con costos inferiores éstos reducirán el costo promedio, pudiendo arrojar un leverage neutro o favorable.

Si el apalancamiento financiero resultara desfavorable, habrá que analizar si existe alguna razón que justifique incrementar el activo financiándolo con una tasa de interés superior al rendimiento de los recursos.

4.4 IDENTIFICACIÓN Y MEDICIÓN DE LOS PRINCIPALES FACTORES DE RIESGO

El objetivo del presente capítulo es identificar los factores de riesgo en los escenarios futuros, en función a la estructura patrimonial, financiera y de resultados que presente la firma en su proyección. Lo que se trata aquí, no es de explicitar la posibilidad de ocurrencia de algunos de los factores de riesgo, sino que de producirse los mismos, analizar la medida en que éstos afectarían a la empresa. Principales tipos de riesgo a considerar:

- a) crediticio,
- b) de tipo de cambio,
- c) de inflación,
- d) de mercado,
- e) de precios relativos.

4.4.1 Riesgo crediticio

Si existen posibilidades de restricciones en el mercado crediticio, esta situación afectará la renovación de préstamos financieros y elevará la tasa de interés.

Lo anterior impactará en el nivel de riesgo de la empresa en función a las siguientes variables:

$$rc = f(e, d, g)$$

Simbología:

rc : riesgo crediticio

e : endeudamiento (pasivo/patrimonio neto)

d : intereses cubiertos por el flujo operativo (intereses/flujo de efectivo operativo)

g : intereses cubiertos por el resultado (intereses/ganancia del ejercicio)

Ante un escenario de contracción del crédito, un elevado nivel de endeudamiento aumentará la probabilidad de no renovación de los préstamos tomados y el incumplimiento de la cancelación. Un porcentaje elevado de intereses respecto al flujo de efectivo operativo, impactará en la situación financiera de corto plazo. Por otra parte, los mayores intereses deteriorarán la situación económica, en la medida que aquellos sean importantes.

Los indicadores que habrá que tener en cuenta a efectos de evaluar el riesgo crediticio son los siguientes:

Pasivo/Patrimonio neto

Se deberá prestar atención del valor obtenido del ratio anterior, potenciando el riesgo patrimonial, cuando el mismo es elevado.

Habrà que considerar que habiéndose planteado un incremento del activo en la proyección, una caída en los resultados aumentará el financiamiento de terceros.

A efectos de evaluar si presenta valores elevados, deberá tenerse en cuenta lo siguiente:

- si el valor del indicador se está sosteniendo, reduciendo o elevando. Si el mismo se venía incrementando, es un síntoma de aumento del riesgo.
- La evolución del pasivo y el patrimonio neto. Prestar atención a las causas que incrementaron el pasivo o redujeron los recursos propios.
- La composición del pasivo. Analizar la misma según: plazos, moneda, naturaleza (comercial, bancaria, fiscal, etc.).

Conviene segregar las variables intervinientes en el ratio, a efectos de ponderar adecuadamente el impacto de los cambios en cada una de ellas. La fórmula propuesta es la siguiente:

$$E = \frac{pc + pf + op}{pni + (u - i + k - z.t)(1 - m) - d}$$

Simbología:

E : endeudamiento

pc : pasivo comercial

pf : pasivo financiero

op : otros pasivos

pni : patrimonio neto inicial

u : utilidad antes de intereses e impuesto a las ganancias

i : intereses de la financiación existente

k : disminución de los intereses como consecuencia de la amortización de obligaciones anteriores

z : tasa de interés estimada de los préstamos proyectados

t : aumento de las obligaciones financieras

m : alícuota del impuesto a las ganancias

d : distribución de resultados

4.4.1.1 Intereses/Flujo de efectivo operativo

$$(c_n)_j = c_{j-1}.V + I[(as_n)_j + (ac_n)_j - (ap_n)_j - (as_n)_{j-1} - (ac_n)_{j-1} + (ap_n)_{j-1}]$$

Un elevado porcentaje de este indicador puede colocar a la empresa en una situación de riesgo elevado, el que se potenciará ante el aumento de los intereses (por efecto de la tasa de interés o por aumento del pasivo) o ante una reducción del flujo de efectivo operativo (fundamentalmente por una reducción del nivel de actividad)

4.4.1.2 Intereses/(Resultado+Intereses-Efecto impositivo de los intereses)

Según la proporción que ocupen los intereses en el resultado del ejercicio se pretende medir la sensibilidad que tendrá en los resultados un cambio en los costos financieros.

4.4.1.3 ROE/ROA

El efecto del apalancamiento financiero, a través de la relación anterior, nos brindará el grado de impacto que tendrá la conveniencia de tomar capital ajeno. En este caso, proponemos realizar la apertura con las variables intervinientes, a efectos de simular cambios en las mismas y evaluar el impacto, de la siguiente manera:

$$L = \frac{(u - i + k - z.t)(1 - m)}{\frac{pnp}{\frac{u(1 - m)}{ap}}}$$

Simbología:

- L : efecto palanca
- u : utilidad antes del resultado financiero del pasivo y del impuesto a las ganancias
- i : intereses de la financiación existente
- k : disminución de los intereses como consecuencia de la amortización de obligaciones anteriores
- z : tasa de interés estimada de los préstamos proyectados
- t : aumento de las obligaciones financieras
- m : alícuota del impuesto a las ganancias
- pnp : patrimonio neto promedio
- ap : activo promedio

4.4.2 Riesgo de tipo de cambio

Una variación en el tipo de cambio afectará el patrimonio y los resultados, según la posición de la empresa.

$$rb = f(iex, apx)$$

Simbología:

rb : riesgo de tipo de cambio

iex : Ingresos externos/Gastos externos

apx : Activos externos/Pasivos externos

En función al balance de ingresos y egresos que dependen del sector externo, un desfase en el tipo de cambio modificará tanto los resultados como el flujo financiero. Esta situación, también se producirá según sea el balance del stock de activos y pasivos convertibles en moneda extranjera. Corresponderá en este caso, tener en cuenta si existe alguna operación de cobertura del tipo de cambio.

El deterioro en la balanza de pagos, preanunciará modificaciones en el tipo de cambio. También cuando existe inflación, por efecto de la subvaluación de la moneda local, generará presiones para corregir el valor de la moneda extranjera.

La forma en que podemos medir el impacto que podrían generar sobre las

cifras proyectadas un riesgo de este tipo, lo podemos medir de la siguiente manera:

4.4.2.1 Ingresos externos/Egresos externos

Ante la posibilidad de una devaluación, si el indicador es inferior a la unidad impactará negativamente en los resultados y en el flujo financiero.

Respecto al riesgo de apreciación cambiaria, un valor superior a 1, hará caer los resultados y se reflejará negativamente en las necesidades de efectivo.

4.4.2.2 Activos externos/Pasivos externos

El stock de activos en moneda extranjera o convertibles en dicha unidad (ej.: bienes de cambio con mercado externo) relacionados con los pasivos del mismo tipo, nos mide el impacto patrimonial y en los resultados en caso de un desbalance del indicador.

4.4.3 Riesgo de Inflación

La inflación provocará cambios en los resultados, según sea la relación de activos y pasivos monetarios y de acuerdo a la tasa de interés prevista.

$$r_j = f(apm, i)$$

Simbología:

r_j : riesgo inflacionario

apm : activos monetarios/pasivos monetarios

i : tasa de interés

En este caso, habrá que estimar en primer lugar cuál será la tasa real de interés (neta del efecto inflacionario) tanto en los activos como en los pasivos

$$IAR = \frac{1 + ia}{1 + j} - 1$$

$$IPR = \frac{1 + ip}{1 + j} - 1$$

Simbología:

IAR : tasa de interés real sobre los activos

ia : tasa de interés nominal sobre los créditos

j : tasa de inflación

IPR : tasa de interés real sobre los pasivos

ip : tasa de interés nominal sobre los pasivos

Si la tasa real de interés resultara negativa (la tasa nominal inferior a la tasa de inflación), en el caso de los activos provocará un deterioro patrimonial y financiero. Significando un efecto inverso en el caso de los pasivos.

De ser relevante la tasa de inflación, habrá que estimar el efecto sobre el efectivo (y sus equivalentes) promedio. En este caso:

$$M = e \cdot j$$

Simbología:

M : efecto de la inflación sobre el efectivo y equivalentes

e : saldo promedio de efectivo y equivalentes

j : tasa de inflación

4.4.4 Riesgo de mercado

Una caída en el nivel de actividad o en la participación de la firma en el mercado, la afectará económicamente en función al apalancamiento operativo (el que se produce por la relación costos fijos/ventas) y financieramente según la suficiencia de capital de trabajo y del nivel de endeudamiento.

$$rm = f(ao, sc, e)$$

Simbología:

rm : riesgo de mercado

ao : apalancamiento operativo (incremento % resultados/incremento % ventas)

sc : suficiencia del capital de trabajo

e : endeudamiento (pasivo/patrimonio neto)

Un cambio en las ventas perturbará los resultados en mayor o menor medida según sea la sensibilidad ante los cambios, la cual estará influenciada por la incidencia que tengan los costos fijos.

Desde el punto de vista financiero de corto plazo, si la empresa tiene excedente de capital de trabajo, una caída de sus operaciones podrá no afectarla o hacerlo en menor medida.

Una baja en los ingresos puede afectar la estructura patrimonial, en la medida que su financiamiento con recursos de terceros sea elevado.

En este caso, la medición podemos efectuarla a través de los siguientes ratios:

4.4.4.1 Incremento relativo en los resultados/Incremento relativo en las ventas

El apalancamiento operativo a través de la fórmula anterior, permite observar el grado de sensibilidad de los resultados frente a una variación de las ventas. Dicho apalancamiento, obedece a la incidencia que tengan los costos fijos en los resultados.

4.4.4.2 Capital de trabajo necesario/Capital de trabajo real

Resulta útil observar esta relación, a efectos de medir el riesgo frente a los posibles cambios, ya que ello nos mostrará la relevancia de una posible insuficiencia.

4.4.4.3 Pasivo/Ventas

En este caso, resulta útil medir la incidencia del pasivo respecto a las ventas, ya que si ésta presentara valores reducidos un cambio negativo de las ventas proyectadas no afectará sustancialmente la estructura patrimonial. Si el valor resulta elevado, mostrará un riesgo elevado.

4.4.5 Riesgo de cambios en los precios relativos

En aquellos casos en que los productos que la firma comercializa o utiliza como insumos estén sujetos a importantes cambios en los precios relativos (ej.: commodities), se deberán estimar los cambios económicos y financieros que se podrían generar, los cuales estarán en función a la importancia relativa de los ingresos producidos por los bienes que sean sensibles a estos cambios.

$$rr = f(pv)$$

Simbología:

rr : riesgo de precios relativos

pv : ingresos sensibles a cambios/ingresos totales

En este caso, al igual que en el riesgo de tipo de cambio, deberá analizarse si existen instrumentos derivados de cobertura.

Para evaluar el impacto en los resultados y en el flujo operativo, de modificaciones importantes en los precios, corresponderá analizar un indicador del tipo siguiente:

4.4.5.1 Contribución marginal de productos sensibles a cambios en los precios/Contribución marginal total

El ratio arriba señalado nos permite observar el peso específico de los

productos con alta probabilidad de cambios en los precios, respecto al total.

Si la totalidad de productos están sujetos a cambios fuertes, esta situación aumentará el riesgo, tanto económico como financiero.

Será necesario sensibilizar el resultado y los componentes patrimoniales, teniendo en cuenta el rango probable de variación de los precios.

4.5 BIBLIOGRAFIA

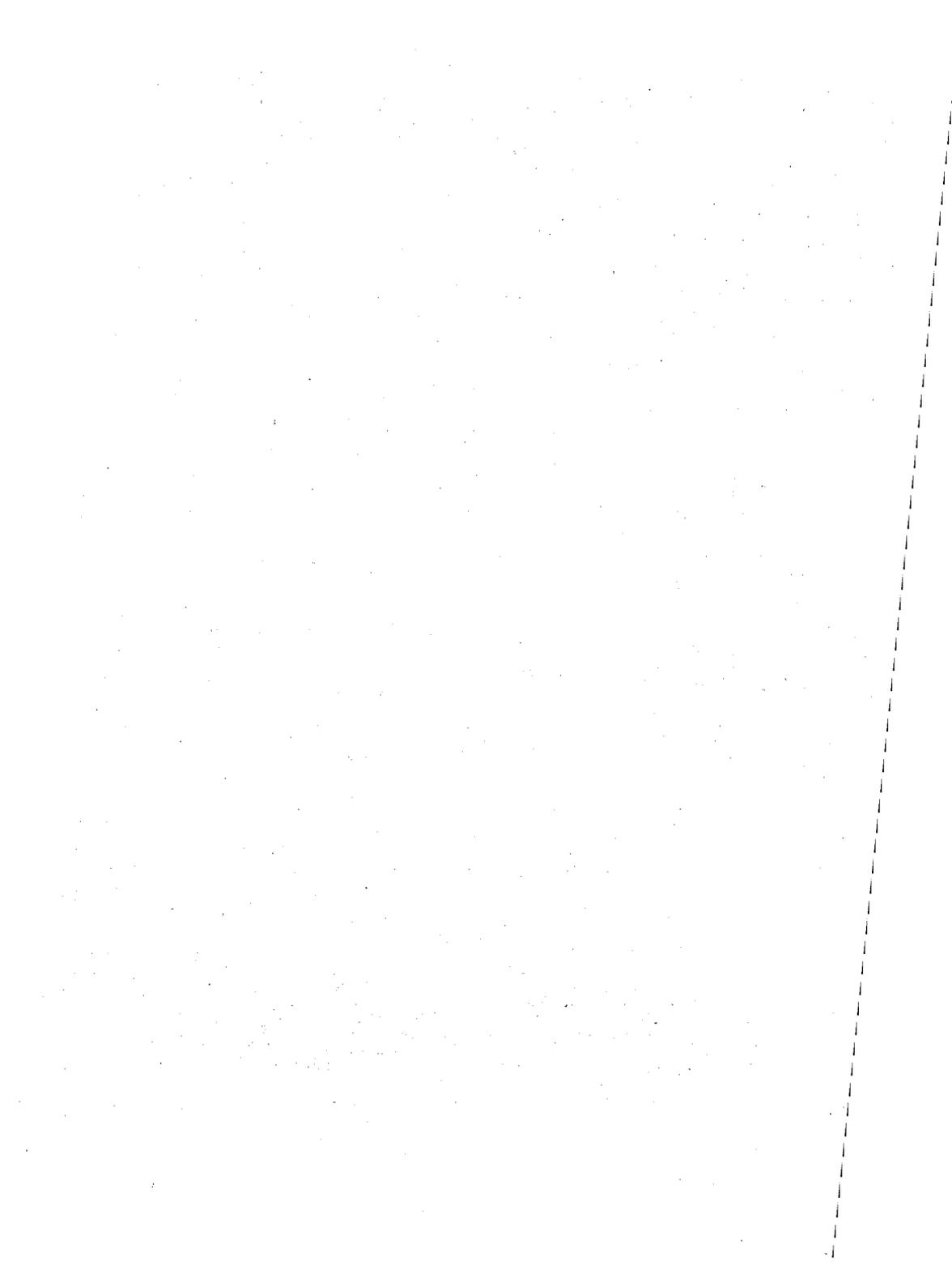
- Bertora, Hector R. (1975) "Llave de Negocio". Ediciones Macchi SA. Buenos Aires.
- Biondi, Mario, Juan C. Viegas y otros, "Bases teóricas para la preparación de la información contable proyectada, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires, 2004.
- Biondi, M., J.Carlos Viegas y otros, "Los efectos de los cambios de escenarios sobre las bases teóricas para la preparación de la información contable proyectada o prospectiva", Informe final proyecto E037-UBACyT.
- Casal, Armando M., "El examen de información financiera prospectiva", Errepar, setiembre 2008.
- Finger, C.A., "The Ability of Earnings to Predict Future Earnings and Cash Flow", Journal of Accounting Research, vol. 32, N° 2, 1994.
- International Federation of Accountants, "Norma Internacional de Trabajos para Atestiguar 3400".

- Marín Martín, J.L., “El pronóstico del fracaso empresarial”, Universidad de Sevilla, Sevilla, 1986.
- Montaña, A., “Interpretación dinámica de los estados financieros: nueva técnica presupuestal”, Trillas, México, 1995.
- Pérez, Jorge O. y otros, “La modelización de la información contable prospectiva para múltiples productos”, 17º Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas, Córdoba (Argentina), setiembre de 2008.
- Kopczynski, F.J., “Prospective financial statement analysis”, John Wiley & Sons, New York, 1996.
- Viegas, Juan Carlos, L.N. Rial e I.F. Gjust, “Un modelo financiero proyectado para usuarios que no se encuentren en la posición de exigir a una empresa un informe que satisfaga sus necesidades específicas”, XXI Conferencia Interamericana de Contabilidad, San Juan de Puerto Rico, 1999.

CAPÍTULO 5

PROYECCIONES ECONÓMICAS Y FINANCIERAS Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD BASADOS EN INFORMACIÓN PROSPECTIVA DESTINADA A USUARIOS EXTERNOS, PROPORCIONADA POR EMISORES DE ACCIONES BAJO OFERTA PÚBLICA

**Informe preparado por
JOSÉ LUIS PUNGITORE**



5.1 LA INFORMACIÓN PROSPECTIVA Y LA INFORMACIÓN SOBRE EL CONTEXTO

No es ninguna novedad que los estados contables, en su “versión tradicional”, brindan información que apunta fundamentalmente hacia el pasado, hacia la rendición por parte del directorio de la sociedad de las cuentas acerca de la gestión empresarial; tampoco es novedad que las cifras allí incluidas —dada la complejidad que suelen contener los contextos que las rodean— no son extrapolables hacia el futuro.

Sin embargo, no es descabellado pensar que un inversor que preste atención a determinados aspectos propios de la empresa bajo análisis, pueda hacerse uso de esa información con fines prospectivos; con el objeto de proyectar futuros probables, haciendo posible la tarea de construcción de un mapa de estados futuros, para poder así estar en condiciones de tomar decisiones (de inversión y desinversión, por ejemplo) con un menor nivel de imprecisión.

Adicionalmente, las empresas brindan otro tipo de información al mercado que puede tener usos prospectivos, referida no sólo a cifras económicas de exposición usual en los estados contables, sino también:

- datos físicos (de cantidad de clientes, volúmenes de ventas, nivel de actividad y producción en el caso de una compañía manufacturera; o de cantidad de clientes, cantidad de comunicaciones y de minutos de tráfico cursado, en el caso de una compañía telefónica, por ejemplo);
 - expectativas sobre la evolución de proyectos de radicación de inversiones en lugares promocionados, reconversiones industriales, desarrollo de nuevos productos y líneas de productos, venta de activos improductivos y destino de los fondos resultantes, desembarco en nuevos mercados, etc.;
- que se suman a los ya tradicionales comentarios del Directorio en su Memoria, relativos a las perspectivas generales de la evolución de los negocios.

Dicha información suele llegar al mercado a través de:

- Comunicaciones específicas, que pueden estar originalmente destinadas a organismos reguladores y a inversores en general;
- Informes de analistas externos sobre la empresa;
- Análisis sectoriales sobre determinadas industrias que analistas privados

puedan llegar a emitir;

- Información adicional que la empresa resuelve exhibir en su sitio web corporativo.

Como el lector podrá apreciar, no es poca la información disponible, aunque será justo reconocer que quien desee contar con información con mayor nivel de refinamiento, deberá pagar un costo no despreciable en concepto de análisis, traducido a pesos por la valorización de las horas hombre insumidas en tal concepto. Pero no por ello debe ignorarse que las empresas que presenten al mercado abundante información, en cantidad y calidad, requerirán de los analistas un menor insumo de tiempo en materia de “construcción” de datos.

Es común también que trascienda al mercado el concepto que diversos stakeholders tienen acerca de la empresa en materia de incorporación de tecnología, calidad de sus recursos humanos, respeto por las leyes, respeto por la comunidad en general y el medio ambiente, calidad y aceptación pública de sus productos, etc. Esta información puede provenir tanto de la opinión boca a boca de distintos interlocutores de la empresa, como de revistas y publicaciones especializadas, que presentan casos sobre aspectos específicos en los que la empresa se ha destacado, inversiones en tecnología informática, inauguración de líneas de producción y plantas, etc.

El resultado invariablemente se reflejará en el estudio de variables internas y externas relevantes, obtenidas a través de distintos grados de información obtenida de sus fuentes o inferida por los analistas, que quedará plasmada en la enunciación de:

- Declaraciones de Visión. Misión y Valores;
- Fortalezas y Debilidades;
- Oportunidades y Amenazas.

Los resultados pueden ser adecuadamente expuestos en una secuencia similar a la que se propone en la Figura 1, inspirada en la elaborada por Fred R. David para su uso en el despliegue del análisis de la estrategia empresarial, pero realizado desde el interior de la misma:

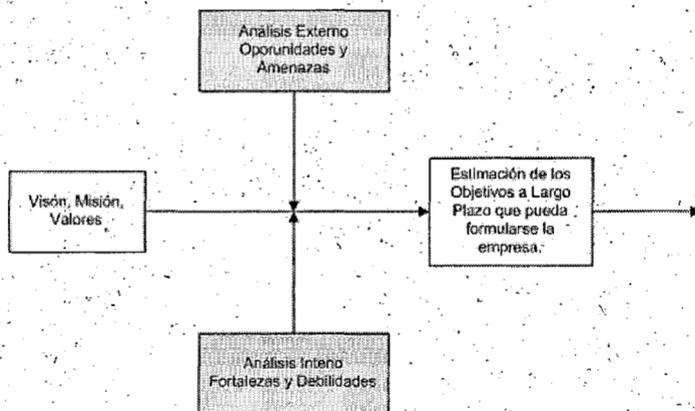


Figura 1 – Inicio del Análisis Estratégico

Dichos resultados también podrán ponderarse, filtrarse y consolidarse en una Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) por cada empresa componente de la industria bajo análisis, tarea que desembocará fundamentalmente en la emisión de un diagnóstico sobre la posición competitiva de aquella que nos interesa, y sus posibilidades relativas de superar o no los desempeños económicos y financieros evidenciados en años anteriores.

5.2 ANÁLISIS DE SERIES DE TIEMPO Y DE RELACIONES DE CASUALIDAD

En función de la cantidad y calidad de información que la empresa vuelque al mercado, los analistas estarán en condiciones de conocer y “descubrir”, entre otras:

- Su participación relativa en el mercado;
- Las series de tiempo de sus ventas, su producción y su nivel de actividad;
- Las estacionalidades propias de sus ciclos operativos;
- Las relaciones causales entre distintas variables transversales que intervienen en la operatoria empresa;

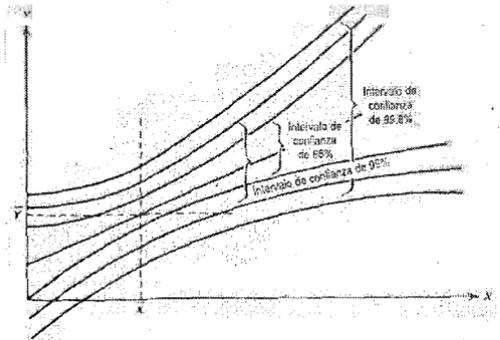


Figura 2 – Pronóstico por Series de Tiempo: punto de pronóstico e intervalo de predicción (Makridakis y Wheelwright, página 186).

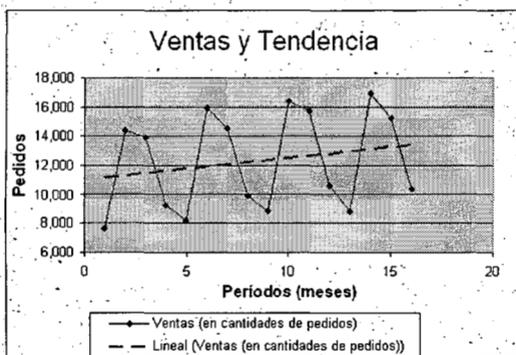


Figura 3 – Pronósticos con Estacionalidad (Pungitore, 2009 b, pág. 930)

En síntesis, el análisis cruzado de la información disponible, posibilitará que los analistas emitan pronósticos fundados y validados sobre los futuros comportamientos de las variables claves de la empresa en cuestión. Y también intuir sobre las potenciales estrategias que la misma pueda desplegar en cada uno de los mercados y unidades de negocio en que actúa.

5.3 INFERENCIAS SOBRE DESEMPEÑOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS FUTUROS

Muchas de las conclusiones sobre el desempeño futuro de una empresa, estarán referidas a “condiciones normales” de funcionamiento, sobre la base de promedios, tendencias, y opiniones de expertos (análisis interno), y acordes al escenario que se estime más probable para la industria (análisis externo).

Quien se incline, además, por la cuantificación de desempeños futuros, podrá construir un modelo básico de proyecciones económicas y financieras que dé cuenta de los resultados futuros, de su flujo de caja, de los faltantes y sobrantes de fondos con sus consiguientes oportunidades de financiación e inversión, y también su situación patrimonial. Aunque, felizmente, las posibilidades de

obtención de información con cierto grado de refinamiento no se agotarán allí.

Quien también se oriente a anticipar las opciones estratégicas que tentarán a la empresa analizada, podrán hacer uso de la tradicional Matriz de Ansoff (Ver Figura 4), referida al análisis de la relación Producto / Mercado actual, y su evolución futura:

		Producto	
		Actual	Nuevo
M e r c a d o	A c t u a l	PENETRACIÓN	DESARROLLO DE PRODUCTOS
	N u e v o	DESARROLLO DE MERCADO	DIVERSIFICACION

Figura 4 – Matriz de Ansoff

5.4 AGREGADO DE SUPUESTOS (OPTIMISTAS Y PESIMISTAS) Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Fundamentalmente en base a las fortalezas y debilidades que la empresa haya evidenciado, mencionadas en la Sección 1 de este trabajo, es posible someter al modelo básico de proyección económica y financiera, a un análisis de sensibilidad, con el objeto de analizar su reacción a los cambios en las condiciones y situaciones inicialmente previstas.

En ese sentido, un análisis de sensibilidad puede definirse como “el grado en que una variable de salida reacciona, ante cambios producidos en las variables de entrada”; en otras palabras, “este tipo de análisis trata de conocer el grado de reacción de una función Y, ante el cambio de los valores de las variables X consideradas”. (Pungitore, 2003, página 87).

También podrá resultar interesante conocer la opinión de personalidades pioneras en materia de análisis de sensibilidad (y también de simulación), como lo es David Hertz, quien la define como "una técnica empleada en la toma de decisiones para identificar aquellos factores que tienen el máximo efecto, o influencia sobre el resultado".

5.5 ANÁLISIS DE RIESGO POR SIMULACIÓN MONTE CARLO

La cantidad y calidad de datos recogidos por el analista financiero a lo largo de los años que haya dedicado a su tarea, sumado a su grado de profesionalismo y "conocimiento" de la empresa y de sus variables más relevantes, posiblemente le permitirá agregar funciones de riesgo a aquellas más sensibles, y así aspirar a concluir en la construcción de un modelo simplificado de simulación.

Seguidamente se definen los conceptos que se consideran más pertinentes para una mejor comprensión del contenido de esta Sección.

5.5.1 Simulación

"Simulación de un sistema (o un organismo) es la operación de un modelo (simulador), el cual es una representación del sistema. Este modelo puede sujetarse a manipulaciones que serían imposibles de realizar, demasiado costosas o imprácticas. La operación de un modelo puede estudiarse y con ello, inferirse las propiedades concernientes al comportamiento del sistema o subsistema real". (Naylor y otros, página 16). En un trabajo anterior, el mismo autor (esta vez, en una obra sin colaboradores) dice que: "La simulación se define como una técnica numérica empleada para realizar ciertos tipos de experimentos con ciertos tipos de modelos matemáticos que describen el comportamiento de un sistema complejo, en una computadora digital y durante períodos prolongados (Naylor, página 14).

5.5.2 Modelo

Dadas las muy amplias y diversas definiciones del término modelo, en este trabajo se le asignará el siguiente sentido: "Nuestra propuesta apunta a la elaboración de modelos con las siguientes características: CONSTRUCCIONES SIMPLIFICADAS de la realidad, ajustada a las particulares características de cada empresa; considerando solamente las variables más significativas; evitando el tratamiento de variables irrelevantes que sólo aportarían incrementos de costos de construcción". Su objetivo es "brindar respuesta efectiva a un costo razonable". Pungitore (1990, páginas 18 y 19).

5.5.3 Modelo de Simulación

"Un modelo que se presenta para el análisis por simulación, debe estar caracterizado por los siguientes elementos:

- muchas variables "X" y sus funciones;
- variables aleatorias;
- muchos enlaces entre los elementos del modelo;
- restricciones diversas".

(Naylor, página 16).

5.5.4 Simulación Monte Carlo

Técnica de Simulación mediante la cual el modelo calcula el valor de las variables de entrada, en función de las distribuciones de probabilidad definidas para cada una de ellas, para luego proceder a calcular el resultado de la variable de salida (que puede ser el Resultado del Ejercicio, el flujo Neto de Caja, el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, u otra). Este procedimiento es repetido muchas veces, de acuerdo con la cantidad de iteraciones que el analista haya definido, aunque existe la posibilidad que, utilizando algunas piezas de software disponibles en el mercado, la ejecución del modelo se detenga automáticamente al alcanzarse un determinado nivel de estabilidad en la distribución de la variable dependiente de salida. Un ejemplo típico de salida de este tipo de modelos, puede apreciarse en el histograma de la Figura 5.

5.5.5 Distribución de Probabilidad

No todas las variables de entrada (input) sujetas a riesgo pueden ser adecuadamente modeladas utilizando una única distribución de probabilidad (por ejemplo, la Normal, de uso frecuente). El estudio de la distribución a la que responden las principales variables, es una de las tareas más arduas a la que está sometido un analista, aunque es justo reconocer que en el mercado existen piezas de software que, a partir de una muestra de datos que se pueda proporcionar, calculan el ranking de distribuciones que mejor ajustan, y también sus parámetros.

En caso de haberse podido reunir, capturar y operacionalizar la información de entrada (input) adecuada al grado de refinamiento de la propuesta que se está realizando, el resultado será análogo al expuesto en la siguiente figura:

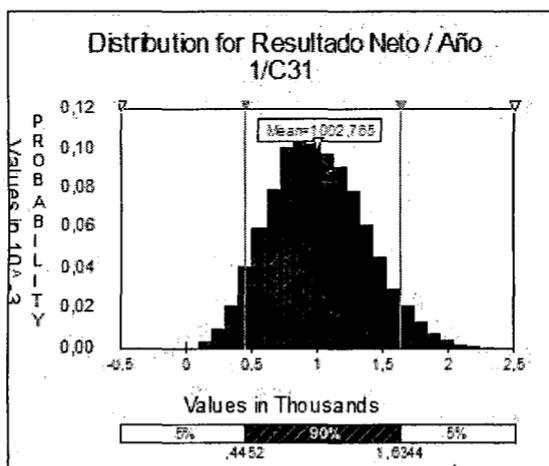


Figura 5 – Un resultado típico de un proceso de simulación, en el que se proyectan estados contable (Pungitore, 2009 a, pág. 233)

En la Figura 5 podrá apreciarse que el resultado ya no es más una cifra concreta, sino un mapa de resultados con sus probabilidades de ocurrencia asociadas. Es opinión del autor que el gráfico arriba expuesto representa de mejor manera la incertidumbre propia de cualquier actividad futura, que una cifra específica sin ningún detalle o calificación adicional.

De todos modos, es importante no recordar que en todo sistema de procesamiento de datos (y un modelo de simulación lo es) se da el viejo principio que reza que, si entra basura a un proceso, la salida no será otra cosa más que basura.

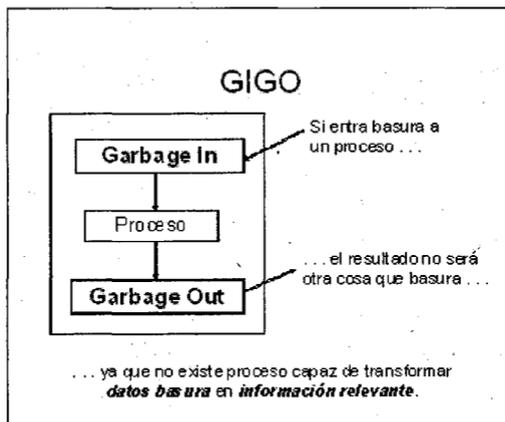


Figura 6 - (Pungitore, 2008, página 103)

5.6 CONCLUSIÓN

La calidad de la información prospectiva que una empresa pueda proporcionar al mercado, es el precio que deberá pagar a fin de poder captar la atención de analistas e inversores, para que esa atención pueda transformarse en una opción efectiva de inversión en los títulos valores que emita.

A efectos de que pueda cerrarse el círculo virtuoso:

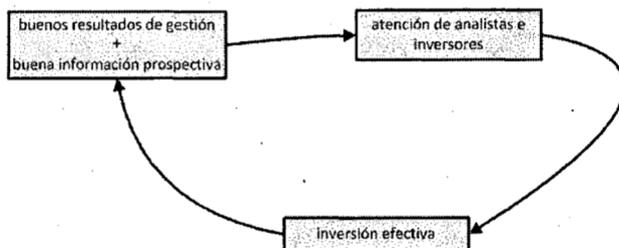


Figura 7 – Círculo virtuoso esperado

No son de menor importancia los aspectos vinculados con la educación del inversor. En ese sentido, es de destacar como deseable que el inversor pueda comprender la importancia de la información que la empresa emisora está poniendo a su disposición, sepa aprovecharla, y premiar así su grado de calidad a lo largo del tiempo, con acciones efectivas de inversión.

De lograrse la concreción del círculo virtuoso señalado precedentemente, a nivel de ciclo completo (sus buenos resultados de gestión, sumados a una mejor información prospectiva, derivan a mediano plazo en un mejor concepto de la empresa en el mercado y luego en una mayor actividad de compra / venta de sus títulos emitidos), podrá concluir en un efecto contagio a otras empresas, permitiendo así en el largo plazo el logro de un mayor nivel de transparencia en la relación entre las empresas emisoras y los inversores que confían sus ahorros en ellas.

5.7 BIBLIOGRAFÍA

- David, Fred R. (2008) – Conceptos de Administración Estratégica, 11ra. Edición – Pearson – México.
- García, Roberto M. (2001) – Inferencia Estadística y Diseño de Experimentos - Edición del Autor - Buenos Aires. (Posteriormente publicado por EUDEBA, Editorial Universitaria de Buenos Aires, en el año 2004).

- Hertz, David B. (1979) – Risk analysis in capital investment – incluido en Harvard Business Review Classics, Boston.
- Makridakis, Spyros y Wheelwright, Steven (1998) – Métodos de Pronósticos – Editorial Limusa – México.
- Naylor, Thomas H. (1977) - Experimentos de simulación en computadoras con modelos de sistemas económicos - Editorial Limusa – México.
- Naylor, Thomas H. y otros (1980) - Técnicas de simulación en computadoras - Editorial Limusa – México.
- Pungitore, José Luis (1990) - Evaluación y control de la gestión empresarial en escenarios presentes y futuros - Trabajo ganador del premio anual 1990 del Instituto de Post Grado e Investigación Técnica del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Buenos Aires (posteriormente publicado en la Revista GACETILLA Años XIX y XX, Nos 77 y 78 – Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Provincia de Buenos Aires – La Plata – 1991 y 1992).
- Pungitore, José Luis (2003) – Planeamiento Económico y Financiero, en Contextos Complejos y Turbulentos – Editorial Osmar D. Buyatti - Buenos Aires.
- Pungitore, José Luis (2008) – Sistemas de Información como Herramienta Competitiva – Editorial Temas – Buenos Aires.
- Pungitore, José Luis (2009, a) - Simulación Monte Carlo en la proyección de estados contables y otros flujos de fondos – Revista Profesional y Empresaria (D&G) Editorial Errepar – N° 113 – Febrero de 2009.
- Pungitore, José Luis (2009, b) - Simulación de Flujos de Caja: la importancia de la obtención de datos de entrada adecuados - Revista Profesional y Empresaria (D&G) Editorial Errepar – N° 119 – Agosto de 2009.

CAPÍTULO 6

LA IMPORTANCIA DEL VALOR PREDICTIVO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA A LA LUZ DEL PARADIGMA DE LA UTILIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE. REFERENCIA A LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIIF)

**Informe preparado por
HERNAN CASINELLI**



6.1 RESUMEN

En el marco del proyecto del Proyecto E036: “*Evidencias de Calidad y Verificabilidad Aplicables a los Modelos de Información Contable Proyectada o Prospectiva*”, llevado delante en la sección de investigaciones contables, dependiente del Instituto de Investigaciones en Administración, Contabilidad y Matemática de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, el presente trabajo tiene por objetivo:

- a) Visualizar el enfoque actual de la regulación internacional en materia de Contabilidad Financiera;
- b) Resaltar la preponderancia que las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el **International Accounting Standards Board (IASB)**, Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad) le otorga al valor predictivo de los estados financieros; y
- c) Relacionar los puntos tratados con la evolución dentro de la antinomia confidencialidad vs transparencia, y la importancia que en el actual escenario global cobra la información de carácter prospectivo.

6.2 INTRODUCCIÓN

De acuerdo lo ha indicado Tuo (Tuo: 2009;6) en el actual paradigma de la información contable – orientada a las necesidades de los usuarios para la toma de decisiones – el valor predictivo de la misma cobra un rol preponderante.

“Uno de los cambios más notables experimentados en los últimos tiempos por los sistemas contables es su orientación hacia la predicción, en lugar de mantener el objetivo tradicional de control, cambio que, sin duda, se debe a la influencia del entorno y, en especial, a los niveles de Desarrollo Económico alcanzados”.

En un anterior trabajo, el catedrático español esquematizaba las diferencias entre ambos sistemas normativos a través del siguiente cuadro:

Tipos de sistemas contables ¹	
Control	Predicción
Información principalmente dirigida a propietarios y acreedores	Información prioritariamente dirigida a inversores y analistas
Objetivo: rendimiento de cuentas y control	Objetivo: evaluar la situación presente y futura de la unidad económica
Influencia fiscal (al menos en el pasado)	Separación de contabilidad – fiscalidad
Preferencia por la protección patrimonial	Preferencia por la protección del mercado

Fig. 1. De acuerdo a Túa Pereda, Jorge, “Ante la reforma del ordenamiento contable: nuevas normas, nuevos conceptos. Un ensayo”, publicado en RC – SAR (Revista de Contabilidad – Spanish Accounting Review – Vol. 9 – Nº 18)

Las prácticas de Contabilidad Financiera están cada vez más inmersas en el denominado paradigma de la utilidad, y se ha señalado que el la propuesta normativa del International Accounting Standards Board (IASB, Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad) es el máximo exponente del mismo.

Podemos leerlo en el Marco Conceptual del IASB (IASB: 1989)

“Las decisiones económicas que toman los usuarios de los estados financieros requieren una evaluación de la capacidad que la entidad tiene de generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como la proyección temporal y la certeza de su generación.” (¶ 15)

(...) “La información acerca de la estructura financiera es útil al predecir las necesidades futuras de préstamos, así como para entender cómo las ganancias y flujos de efectivo futuros serán objeto de reparto entre los que tienen intereses en la propiedad; también es útil al predecir si la entidad tendrá éxito para obtener nuevas fuentes de financiación. La información acerca de la liquidez y solvencia es útil al predecir la capacidad de la entidad para cumplir sus compromisos financieros según vayan venciendo.” (16)

(...) La información acerca de la actuación de la entidad es útil al predecir

¹ El concepto de “sistema contable” debe entenderse aquí como “enfoque contable”.

la capacidad de la misma para generar flujos de efectivo a partir de la composición actual de sus recursos. También es útil al formar juicios acerca de la eficacia con que la entidad puede emplear recursos adicionales."

Es evidente que la importancia que el IASB le da al valor predictivo de la información financiera es superior que su tradicional valor confirmatorio (el cual cobraba mayor relevancia en paradigmas orientados a la protección patrimonial más que a las necesidades de los usuarios para tomar decisiones).

En el presente trabajo realizaremos un repaso a través de los estándares emitidos (o adoptados) por el IASB, y para revisar aquellos requisitos para incluir evidencia en los estados financieros sobre expectativas futuras, y esbozaremos algunas conclusiones acerca del camino que – a nuestro juicio – faltaría recorrer a futuro para profundizar en el mismo sentido.

6.3 EL ACTIVO COMO UNIDAD DE VALOR ACTUAL O FUTURO

De acuerdo al IASB (IASB: 1989), "un activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos". Por ello, podríamos decir que se entiende que un activo representa una unidad de valor actual (si es efectivo o equivalente a la fecha de los estados financieros) o se espera que lo sea a futuro (Casinelli (1): 2008:75-76).

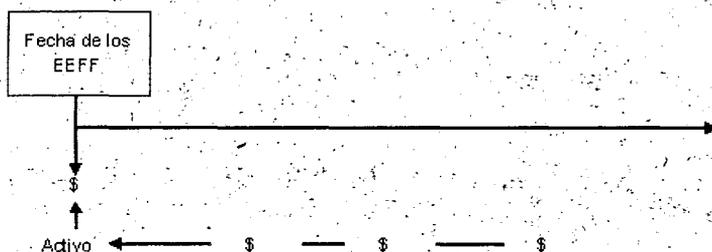


Figura 2. Concepto de activo en el Marco Conceptual del IASB. Unidad de valor actual (efectivo o equivalente) o valor futuro (recurso capaz de generar efectivo y equivalentes a futuro). Fuente: elaboración propia

Lo importante para reconocer un activo ya no es la propiedad legal del recurso, sino por la capacidad que tenga la entidad que pretenda reconocerlo de controlar los beneficios económicos futuros derivados del mismo (entendiéndolo como "beneficios económicos futuros" a flujo de caja que en términos netos resultan positivos).

Es por ello que el concepto de "recuperabilidad" es fundamental en las NIIF, pero lejos de adoptarlos por "prudencia", lo que se busca a través del mismo es poder conocer el valor que conlleva para la entidad cada uno de sus recursos.

Si se evalúa la NIC 36, referida a la prueba de deterioro sobre el valor de ciertos activos, podremos notar que la misma hace numerosas alusiones a las circunstancias futuras a considerar para poder cumplir con dicho estándar.

La NIC 36 clarifica que los siguientes elementos de carácter "prospectivo" deberán ser reflejados en el cálculo del valor en uso de un activo:

- a) la estimación de los flujos de efectivo futuros que la entidad espera obtener del activo;
- b) las expectativas sobre posibles variaciones en el importe o en la distribución temporal de dichos flujos de efectivo futuros;
- c) el valor temporal del dinero, representado por la tasa de interés de mercado sin riesgo;
- d) el precio por la presencia de incertidumbre inherente en el activo; y
- e) otros factores, tales como la iliquidez, que los participantes en el mercado reflejarían al poner precio a los flujos de efectivo futuros que la entidad espera que se deriven del activo.

6.4 EL PASIVO Y LAS EXPECTATIVAS DE SECRIFICIOS ECONÓMICOS FUTUROS

Así como el concepto de activo se centra en la capacidad de los recursos,

de ser (a la fecha de reporte o en el futuro) una unidad de valor para la entidad, el pasivo deberá representar un sacrificio de valor futuro.

“Un pasivo es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos”

Nuevamente, el concepto de “mirar hacia adelante” (look-forward) aparece en las NIIF.

6.5 LA IMPORTANCIA DE LAS REVELACIONES (INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA)

De acuerdo a prácticas arraigadas en países de influencia contable no anglosajona, donde los estados financieros evolucionaron hacia un enfoque de características legalistas-fiscalistas, la información complementaria (notas o cuadros anexos, entre otras), cobraban un carácter “formal” de aclaración. No obstante, las NIIF les dan un alto valor de uso, llegando al extremo de no poder afirmarse que una entidad cumple con las NIIF como lo requiere el párrafo 16 de la NIC N° 1 si no se cumple en su totalidad con las revelaciones exigidas por cada una de los estándares del IASB.

Si analizamos detenidamente los estándares del IASB, podremos notar que las revelaciones ocupan un lugar esencial en el conjunto del *reporte financiero*, necesario para que los usuarios definidos por el Marco Conceptual puedan tomar decisiones.

En la NIC N° 1, se indica que “una entidad revelará información sobre los supuestos realizados acerca del futuro y otras causas de incertidumbre en la estimación al final del periodo sobre el que se informa, que tengan un riesgo significativo de ocasionar ajustes significativos en el valor en libros de los activos o pasivos dentro del periodo contable siguiente” (IASB: 2007; 125). Notemos que el énfasis puesto en las notas de los estados financieros es que las mismas tienen que colaborar en el entendimiento de las circunstancias futuras que afectarán el valor que la entidad emisora pudiera generar (o destruir) para los accionistas y el consecuente impacto en los demás stakeholders de la organización.

6.6 EL ENFOQUE DE LAS NIIF HACIA LAS NECESIDADES DE LOS MERCADOS DE CAPITALES

Es evidente que el nuestra disciplina, a nivel internacional, está siendo estructurada alrededor de los mercados de capitales, y de las necesidades de información de los diferentes agentes económicos que intervienen en ellos.

Al respecto, el *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA, Asociación Norteamericana de Contadores Públicos Certificados) – en lo que resulta una evidente predilección por las necesidades de información de los distintos agentes de los mercados financieros – ha dicho (AICPA: 2008):

“Los crecientes intereses en la aceptación de un único y sólido juego de estándares contables provienen de todos los participantes de los mercados de capitales. Muchas compañías multinacionales y nacionales reguladas, y otros usuarios, sostienen esto porque creen que el uso de estándares comunes para la preparación de estados financieros de las compañías públicas hará más fácil comparar los resultados que reportan entidades de diferentes países. Ellos creen que esto ayudará a que los inversores entiendan mejor las oportunidades. Un gran número de compañías públicas con subsidiarias en múltiples jurisdicciones podrían utilizar un lenguaje contable común y presentar sus estados financieros en el mismo lenguaje que sus competidores.”

Según el Profesor **Mauricio Gómez**, la necesidad imperiosa de un sistema de regulación contable internacional responde al avance del concepto de “Corporate Governance” en el mundo financiero internacional.

“El problema del gobierno corporativo, al referirse a procesos contractuales, trasciende la esfera contable y deambula por órbitas jurídicas, políticas y económicas. Esto hace que instancias diversas se preocupen por su regulación internacional” (Gómez: 2004)

En un contexto en el cual los mercados de capitales necesitan robustecer la confianza del público inversor a través de mayor transparencia de gestión y de cómo la misma es comunicada, resulta evidente que el sistema de información que

se emplee para comunicar la gestión empresarial a la comunidad deberá priorizar más que la misma le permitir al usuario inferir sobre el futuro de la entidad emisora que sobre lo que sucedió en ella.

Aquí, nuevamente, notamos coherencia con el enfoque que el IASB adoptó para emitir sus estándares para la preparación de información financiera. Si analizamos la constitución de la **Fundación del IASC**, podremos leer lo siguiente:

“Los objetivos de la Fundación IASC son:

(a) desarrollar, buscando el interés público, un único conjunto de normas contables de carácter global que sean de alta calidad, comprensibles y de cumplimiento obligatorio, que requieran información de alta calidad, transparente y comparable en los estados financieros y en otra información financiera, para ayudar a los participantes en los mercados de capitales de todo el mundo, y a otros usuarios; a tomar decisiones económicas; (...)”

Siguiendo con lo indicado en el apartado anterior, y en base a la teoría de las finanzas corporativas de que “a mayor cantidad de información existe menor incertidumbre y los mercados financieros se tornan más eficientes”, el esquema normativo del IASB profundizó el modelo regulatorio que, de acuerdo a lo expresado por Gray (Gray: 1988: 13):

- a) Prioriza la transparencia por sobre la confidencialidad;
- b) Deja de lado a la prudencia como un valor inobjetable de la medición contable.

6.7 LA IMPORTANCIA DEL PRINCIPIO DE EMPRESA EN MARCHA EN LOS ESTÁNDARES DEL IASB

Dentro de las denominadas “hipótesis fundamentales” para la preparación de los estados financieros, el IASB resalta al principio de “empresa en marcha” como fundamental.

Por ello, resulta crucial que:

- a) la gerencia evalúe la capacidad que tiene una entidad para continuar

- en funcionamiento;
- b) cuando se tome consciencia de la existencia de incertidumbres importantes, relativas a eventos o condiciones que puedan aportar dudas significativas sobre la posibilidad de que la entidad siga funcionando normalmente, deberán ser reveladas en los estados financieros.

De acuerdo con la NIC 1 (IASB: 2009)

“26 - Al evaluar si la hipótesis de negocio en marcha resulta apropiada, la gerencia tendrá en cuenta toda la información disponible sobre el futuro, que deberá cubrir al menos los doce meses siguientes a partir del final del periodo sobre el que se informa, sin limitarse a dicho periodo. El grado de detalle de las consideraciones dependerá de los hechos que se presenten en cada caso. Cuando una entidad tenga un historial de operaciones rentable, así como un pronto acceso a recursos financieros, la entidad podrá concluir que la utilización de la hipótesis de negocio en marcha es apropiada, sin realizar un análisis detallado. En otros casos, puede ser necesario que la gerencia, antes de convencerse a sí misma de que la hipótesis de negocio en marcha es apropiada, deba ponderar una amplia gama de factores relacionados con la rentabilidad actual y esperada, el calendario de pagos de la deuda y las fuentes potenciales de sustitución de la financiación existente.”

Nuevamente, a través de la ponderación de este principio, podemos resaltar la importancia que el IASB le otorga a la perspectiva futura de la información financiera: el valor agregado que un usuario puede obtener de la información es la utilidad que la misma le reporte con miras hacia el futuro.

6.8 LOS CONCEPTOS DE LA NIC 39 Y LA NIIF N° 7 SOBRE LA CONTABILIZACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

En los últimos años, las técnicas usadas por las entidades para medir y gestionar la exposición a los riesgos que surgen de los instrumentos financieros (ya sean originarios o derivados, con fines especulativos o con fines de cobertura) han evolucionado y nuevos conceptos y enfoques para la gestión del riesgo han ido ganando aceptación. Además, muchas iniciativas de los sectores público y privado

han propuesto mejoras al marco de la información a revelar sobre los riesgos que surgen de los instrumentos financieros.

En el párrafo N° 2 de la introducción a la NIIF 7 (IASB: 2009), podemos leer:

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) cree que los usuarios de los estados financieros necesitan información sobre la exposición de la entidad a los riesgos y sobre la forma en que se los gestionan. Dicha información puede influir en la evaluación del usuario sobre la situación financiera y el rendimiento financiero de la entidad o sobre el importe, el calendario y la incertidumbre de sus flujos de efectivo futuros. Una mayor transparencia con respecto a dichos riesgos permite que los usuarios hagan juicios más informados sobre el riesgo y el rendimiento.

La NIC 39 y la NIIF 7, sean – tal vez – los estándares del IASB donde más énfasis podemos encontrar sobre valor predictivo de la información. Podemos mencionar que:

- a) a la hora de definir si una entidad puede aplicar las dispensas aplicables a la contabilidad de coberturas (hedge accounting) deberá evaluar si la misma es eficaz, a la luz de las estimaciones sobre las posiciones futuras de riesgo que podrían asumir tanto el ítem cubierto como la partida de cobertura (NIC 39);
- b) Para evaluar el deterioro de ciertos activos financieros, es necesario re-evaluar el cronograma de cumplimiento por parte de los deudores, y así poder evaluar la existencia de un valor actual de flujos de fondos inferior al importe mantenido en libros para dichos activos (NIC 39);
- c) Para poder comunicarle a los usuarios de los estados financieros las exposiciones de la entidad a diferentes posiciones de riesgo (v.g. riesgo de mercado), la entidad:
 - i. Deberá revelar un análisis de sensibilidad para cada tipo de riesgo de mercado al que la entidad esté expuesta al final del periodo sobre el que se informa, mostrando cómo podría verse afectado el resultado del periodo y el patrimonio debido a cambios en la variable relevante de riesgo, que sean razonablemente posibles en

dicha fecha;

- ii. Informará los métodos e hipótesis utilizados al elaborar el análisis de sensibilidad; y los cambios habidos desde el período anterior en los métodos e hipótesis utilizados, así como las razones de tales cambios;
- iii. En caso que elaborase un análisis de sensibilidad, tal como el del valor en riesgo, que reflejase las interdependencias entre las variables de riesgo (por ejemplo, entre las tasas de interés y de cambio) y lo utilizase para gestionar riesgos financieros, podrá utilizar ese análisis de sensibilidad para preparar las revelaciones requeridas.

6.9 CONCLUSIONES

A lo largo de todo este trabajo, hemos hecho un sucinto recorrido por ciertos aspectos de la normativa emitida por el IASB, que ponen en evidencia la clara preponderancia que cobra en dicho marco regulatorio el valor predictivo de la información contable-financiera.

Los usuarios de la información requieren – fundamentalmente – información que les permita avizorar el destino de la entidad emisora, a fin de poder tomar decisiones en un ambiente de menor incertidumbre (porque está claro que el futuro no lo intentamos predecir, sino que sólo pretendemos dar nuestra visión y expectativas sobre el comportamiento esperado de las variables clave del negocio).

Así como en años anteriores, la contabilidad orientada a la protección del patrimonio se basaba en la confidencialidad y en el costo histórico como pilares de la preparación de información contable “prudente”, hoy podemos decir que – lejos de ese paradigma – la información se orienta hacia una necesidad concreta: entender como la entidad podrá generar – o no – recursos financieros.

Tal vez, el paso que aún le falta dar a la Contabilidad Financiera, es la de incluir estados financieros prospectivos, sujetos a las mismas reglas de reparación que los estados financieros históricos, y así poder proseguir en esta cadena de la

evolución del valor en la información contable.

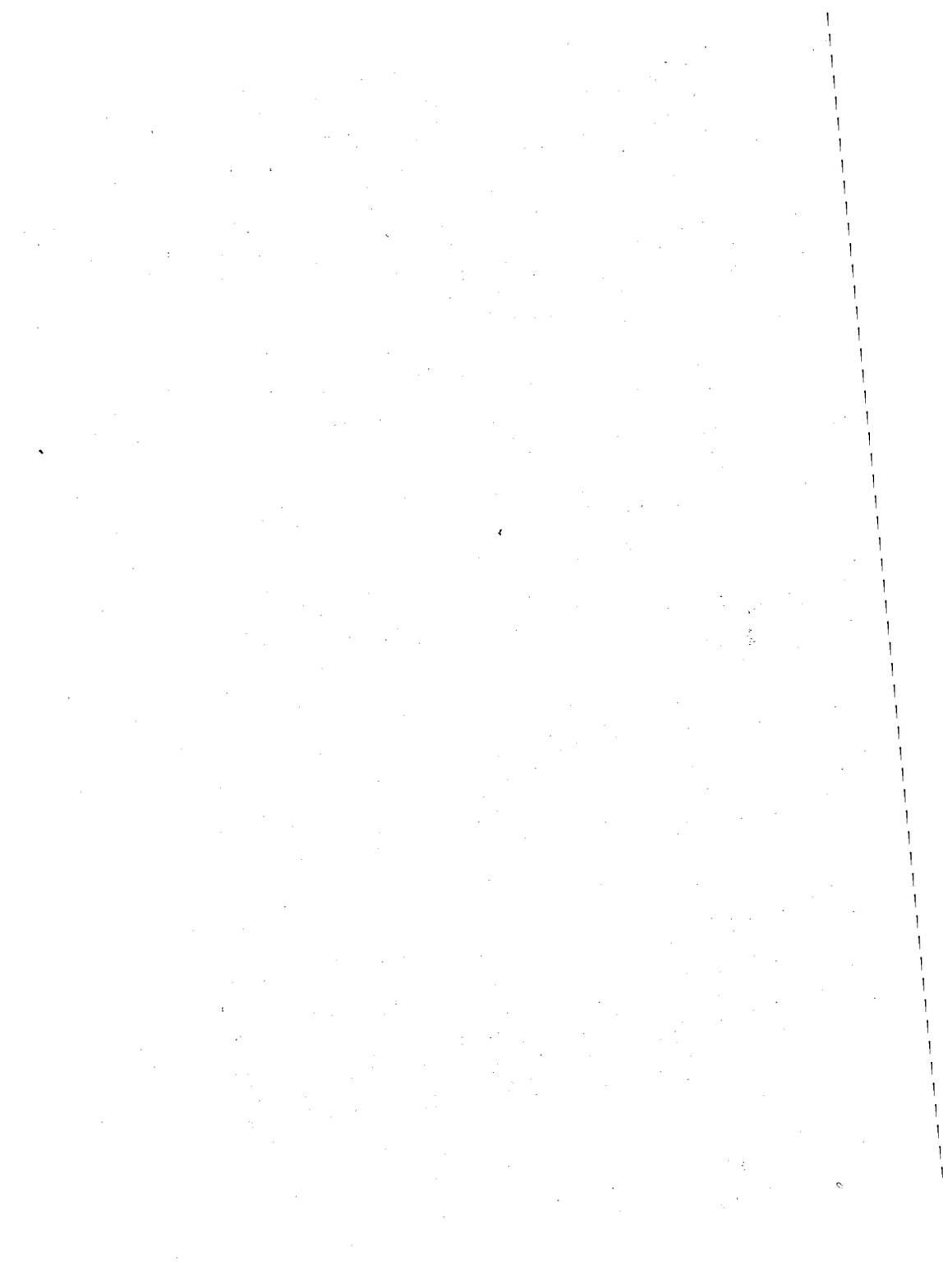
6.10 BIBLIOGRAFÍA

- A.I.C.P.A. (American Institute of Certified Public Accountants) (2008) - "International Financial Reporting Standards (I.F.R.S.) — an A.I.C.P.A. Backgrounder" - New York.
- CASINELLI, H. (2008) - Contabilidad Para usuarios Externos, Aplicación Tributaria S.A. - Buenos Aires.
- GÓMEZ, M., (2004) - "Una evaluación del enfoque de las Normas Internacionales de Información Financiera (N.I.I.F.) desde la teoría de la contabilidad y el control" - Innovar. Revista de ciencias administrativas y sociales, N° 24, julio – diciembre.
- GRAY, S.J, (1988) - "Towards a Theory of Cultural Influence on Development of Accounting Systems Internationally" - Abacus, marzo
- TUA PEREDA, J. (2006) - "Ante la reforma del ordenamiento contable: nuevas normas, nuevos conceptos. Un ensayo" - publicado en RC – SAR – Revista de Contabilidad – Spanish Accounting Review – Vol. 9 – N° 18
- TUA PEREDA, J. (2009) - "Contabilidad y desarrollo económico. El papel de los modelos contables de predicción. Especial referencia a las NIC's" - Ponencia presentada en el Simposio "Análisis y propuestas creativas ante los retos del nuevo entorno empresarial". Universidad ICESI y Revista Estudios Gerenciales. Cali, Colombia, Octubre.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (2009) - Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) - Londres.

CAPÍTULO 7

UNA PROPUESTA EMPÍRICA PARA EL APOORTE DE EVIDENCIAS APLICABLES A LOS MODELOS DE INFORMACIÓN CONTABLE PROYECTADA PROSPECTIVA

**Informe preparado por
Graciela Scavone
Patricia Kwasnycia**



7.1 INTRODUCCIÓN

Este trabajo tiene por finalidad analizar los aspectos relacionados con la auditoría de la información basada en pronósticos y predicciones acerca del desempeño en un horizonte temporal de una organización bajo análisis.

Se orienta a aspectos del análisis que la Contabilidad parece haber relegado y que el análisis efectuado demuestra la importancia que información de esta naturaleza posee para los distintos usuarios interesados en el futuro comportamiento de la organización.

Se considerara información de carácter cualitativo y aquella que se ofrece fuera del marco clásico del balance y de la cuenta de resultados. Muchos son los que confunden prospectiva con pensamientos inciertos sobre el futuro. Sin embargo, es necesario destacar que la prospectiva no se limita al uso de técnicas y depende exclusivamente de los procedimientos, y métodos, en verdad la prospectiva es una construcción humana, que con la voluntad que tienen los actores de construir un futuro posible y deseable.

La prospectiva aparece cuando se advierte que no existe una realidad única y que la línea de sucesos no es una proyección directa del pasado. Hacer prospectiva no consiste solo en poner voluntades de acuerdo para formular un informe prospectivo, debe asumirse en términos de rigor conceptual y metodológico.

La Información financiera prospectiva está basada en supuestos sobre sucesos que pueden ocurrir en el futuro y posibles acciones que pueda llevar a cabo una entidad. Es altamente subjetiva en naturaleza y su preparación requiere el ejercicio de un considerable juicio.

Si se analiza la prospectiva desde la perspectiva de una empresa en marcha, la temática de la auditoría de esta información por parte de un tercero independiente al ente pasa a ocupar un lugar preponderante, dado que puede no haber hechos considerados en el pasado que necesariamente van a afectar la continuidad de la organización y que requieren medidas progresivas para mantener la capacidad competitiva y la aceptación de los productos por parte de los consumidores, variables de indudable peso a la hora de opinar sobre el futura de un organización. Resulta evidente que la consideración por el analista de la información de esta naturaleza le

ayudará a evaluar el perfil de riesgo de la compañía objeto del análisis.

7.2 EL EXAMEN DE INFORMACIÓN FINANCIERA PROSPECTIVA

Tal como lo cita la norma internacional 3400 sobre contratos de aseguramiento, para examinar información financiera prospectiva, el auditor deberá obtener suficiente evidencia apropiada de auditoría sobre si:

Las mejores estimaciones de la administración sobre los que la información financiera prospectiva se basa no son irrazonables y, en el caso de supuestos hipotéticos, si los mismos son consistentes con el propósito de la información;

La información financiera prospectiva está preparada en forma apropiada sobre la base de los supuestos;

La información financiera prospectiva está propiamente presentada y todos los supuestos de importancia relativa están adecuadamente revelados, incluyendo una clara indicación sobre si son o las mejores estimaciones o supuestos hipotéticos; y

La información financiera prospectiva está preparada sobre una base uniforme con los estados financieros históricos, usando principios de contabilidad apropiados.

Información financiera prospectiva es información financiera basada en supuestos sobre sucesos y acciones que pueden ocurrir en el futuro. Su naturaleza altamente subjetiva hace que su preparación requiera de juicio, ética y valores asociados con la responsabilidad. proyección de cinco años.

La administración es responsable por la preparación y presentación de la información financiera prospectiva, incluyendo la identificación y revelación de los supuestos sobre los que se basa. Puede pedirse al auditor que examine y dictamine sobre la información financiera prospectiva para ampliar su credibilidad ya sea que se piense usar para terceras partes o para fines internos.

7.3 EL AUDITOR RESPECTO DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA PROSPECTIVA

Como la información financiera prospectiva se refiere a sucesos que todavía no han ocurrido y pueden no ocurrir, la naturaleza la evidencia normalmente disponible en la auditoría de información para sustentar los supuestos sobre los que se basa la información financiera prospectiva puede ser distinta y especulativa porque esta generalmente orientada hacia el futuro incierto. El auditor no está, por lo tanto, en posición de expresar una opinión sobre si los resultados mostrados en la información financiera prospectiva serán logrados.

Ante esta situación, el auditor puede no obtener un nivel de satisfacción suficiente para proporcionar una opinión positiva acerca de si los supuestos están libres de manipulación o error. Aún los tipos de evidencia disponibles al evaluar los supuestos sobre los que se basa la información financiera prospectiva pueden verse afectados por continuos cambios. Consecuentemente, solo podrá dar un nivel de aseguramiento acorde a la información disponible que pueda analizar. Solo cuando a juicio del auditor se haya obtenido un nivel apropiado de satisfacción, podrá expresar un aseguramiento positivo respecto de los supuestos. Incluso, a fin de evaluar si todos los supuestos importantes requeridos para la preparación de la información financiera prospectiva han sido identificados, el auditor deberá obtener un nivel suficiente de conocimiento de la actividad del cliente.

7.4 PROCEDIMIENTO DE ANÁLISIS

El auditor debe reunir las evidencias suficientes para lograr la satisfacción necesaria respecto a la calidad de la información prospectiva. Este análisis debe permitirle establecer la importancia relativa de la probabilidad de representación errónea de la realidad empresaria, basándose en el conocimiento del negocio, y en la competencia de la administración en relación con la preparación de la información financiera prospectiva.

7.4.1 Antecedentes

Desde el inicio del proyecto de investigación sobre la búsqueda de evidencias confiables que permitan realizar una interpretación razonable de la situación económica y financiera de la empresa se planificó una tarea de contrastación empírica, con el avance del mismo se definió que el objetivo de la misma sería recabar opiniones sobre el grado de verificabilidad de la información contable o financiera prospectiva.

En Septiembre del 2009 se elaboró un programa de trabajo, el cual se incluye como Anexo1.

7.4.2 Metodología y planificación

En la etapa inicial se recabaron las opiniones de los investigadores del equipo en cuanto al contenido de la encuesta a realizar. En base a las conclusiones obtenida de debate señalado, se diseñó un cuestionario con preguntas de opción múltiple y con espacio para comentarios o fundamentos.

El cuestionario consta de dos partes. En la primer parte del cuestionario se exponen los datos relativos a la encuesta y releva datos del encuestado. Se consideró relevante distinguir si la opinión proviene de un preparador o usuario de información contable proyectada o de un auditor. La segunda parte enumera preguntas orientadas a evaluar la opinión de los encuestados acerca de la información prospectiva a brindar y la validez de la misma como respaldo verificable ante un procedimiento de auditoría. En el Anexos 2. se incluye el cuestionario a utilizar para el relevamiento de las opiniones.

7.4.3 Alcance de la muestra

En la determinación del universo a consultar se resolvió encarlo en dos campos:

Emisores y auditores de información contable
Docentes de Contabilidad e investigadores

7.4.4 Ámbito temporal

Las respuestas ser recibidas entre hasta noviembre de 2010.

7.4.5 Ámbito Poblacional

Se definirán diferentes universos y se realizarán muestras aleatorias del mismo.

7.4.6 Evaluación de respuestas recibidas

Las respuestas se procesarán sumando las elecciones efectuadas por los encuestados y calculando los porcentajes de cada opción sobre el total de respuestas obtenidas en cada pregunta.

A partir de la síntesis señalada se obtendrán conclusiones que servirán de base para la elaboración de una propuesta a considerar en el modelo a elaborara en el marco del proyecto de investigación en el cual se encuadra este trabajo.

7.5 CONCLUSIONES

Se estima que la realización de la encuesta contribuirá a aclarar aspectos de la investigación acerca de las evidencias de calidad y verificabilidad de la información proyectada que permitirán a los investigadores incorporar nuevas perspectivas al aporte a realizar.

Asimismo, el hecho de realizar entrevistas y encuestar acerca de la importancia y necesidad de proyecciones de negocio como información a ser suministrada por las empresas en forma regular contribuye a difundir el tema y a instalar la necesidad de debatir al respecto.

Para el lector interesado, es importante destacar que una vez obtenidos los resultados de la encuesta se concluirá este trabajo con el aporte que se haya obtenido de los resultados recogidos del universo meta.

7.6 BIBLIOGRAFIA

- Choi, F(1983) "Finanlcial disclosure en relation to a the firm's capital cost" Accounting and business research, Autum p282-292
- Furtwengler, D. (2000) -10 Minute Guide Performance Appraisals, Macmillan,
- García, M y Monterrey, J (2006): "La revelación voluntaria en las compañías españolas cotizadas en bolsa". Revista española de financiación y Contabilidad, enero-marzo, p53-70.
- GASTON B.(1958), la actitud prospectiva. En: Revue prospective, num 1 USA
- GODET, M. (1993), de la Anticipación a la acción, Manual de prospectiva y estrategia. Editorial Marcombo, Barcelona,.
- Laughlin, R (1991) "Environmental disturbances and organisational transitions and transformations: some alternative models" Organisational Studies, vol. 12 núm.2 pp. 209-232
- Martínez Lobato, Fuencisla (1999). "Un Modelo de Simulación para la Planificación Financiera". Revista Española de Financiación y Contabilidad.
- Mattessich, Richard (2002). "Contabilidad y Métodos Analíticos: Medición y Proyección del Ingreso y la Riqueza en la Microeconomía y en la Macroeconomía". Editorial La Ley SA. Buenos Aires.
- PRADO, David (1999): Técnicas creativas de prospectiva estratégico-participativa: mega tendencias de futuro. Madrid- España

- Scavone, G (2009) - Importancia de la información cimentada en pronósticos acerca del comportamiento futuro más probable de la empresa -VSimposio nacional de investigación contable. La Plata-Argentina
- Viegas, JC (2010) - Combinaciones de negocios e informes prospectivos -18 Congreso Nacional de Ciencias Económicas- Buenos Aires.

7.7 ANEXO I – PROGRAMA DE CONTRASTACIÓN - PLANIFICACIÓN

7.7.1 Objetivos del Programa

Desde el inicio del proyecto se incorporo una tarea de contrastación empírica. La misma consiste en la elaboración de una encuesta, la cual será discutida y consensuada por la totalidad de los investigadores del proyecto. El objetivo de la misma es recabar opiniones de expertos, posteriormente el análisis de los resultados obtenidos permitirán contrastar las conclusiones y/o sugerencias surgidas de la investigación.

7.7.2 Diseño de la encuesta

Ambito Poblacional: Docentes y académicos de ciencias económicas.

Ambito Temporal: Desde Octubre 2009 a Mayo 2010

Muestra: A definir

Proceso de datos: Los datos obtenidos se procesaran para determinar en base a porcentajes simples o ponderados la cantidad de elecciones sobre el total de la respuestas recibidas.

7.7.3 Estructura de la Encuesta

Datos de la encuesta
Nombre del Proyecto de Investigación :
Director del Proyecto:
Equipo de Investigación:
Universidad Patrocinante:
Datos del encuestado
Nombre de la entidad : FACULTAD
Cargo:
Materias que dicta:
Fecha en la que se completó la presente encuesta:

Indicaciones: POR FAVOR, RESPONDA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS INDICANDO CON UNA CRUZ LA OPCIÓN ELEGIDA. SI NINGUNA DE LAS OPCIONES REFLEJA SU OPINIÓN INDICARLO EN EL PÁRRAFO DE FUNDAMENTO.

7.7.4 Cronograma del Programa (redefinido ante la postergación de la finalización del proyecto)

Tarea	Fecha de Inicio	Fecha de Fin
Elaboración de preguntas	09-2009	12-2009

**Indicadores de Calidad y Verificabilidad Aplicables a los
Modelos de la Información Contable Proyectada o Prospectiva**

Aprobación de encuesta	02-2010	3-2010
Relevamientos de opiniones de expertos	04-2010	07-2010
Procesamiento de la información relevada	08-2010	10-2010
Elaboración de Informe	11-2010	11-2010

7.7.5 Datos de la Encuesta

Datos de la Encuesta
Nombre del Proyecto de Investigación: "Evidencias de calidad y verificabilidad aplicables a los modelos información contable proyectada"
Director del Proyecto: Mag. Juan Carlos Viegas
Universidad Patrocinante: Universidad de Buenos Aires - Facultad de Ciencias Económicas - Centro modelos contables
Objetivo: Obtener opiniones sobre la s evidencias de auditoría a los Estados Financieros Prospectivos

Datos del Encuestado
Nombre del encuestado o de la entidad en la cual desarrolla su actividad principal:
Cargo:
Actividad Principal:.....
En caso de ser Docente Materia(s) que dicta:
Fecha en la que se completó la presente encuesta:

POR FAVOR, RESPONDA LAS SIGUIENTES PREGUNTAS INDICANDO CON

UNA CRUZ LA OPCIÓN ELEGIDA. SI NINGUNA DE LAS OPCIONES REFLEJA SU OPINIÓN INDICARLO EN EL PÁRRAFO DE COMENTARIOS o FUNDAMENTO

Por favor, indique a continuación con una cruz en el casillero correspondiente si las preguntas serán contestadas desde el punto de vista de un preparador o usuario de información contable proyectada.

Las respuestas se realizarán desde el punto de vista del:

- 1.- Preparador de información contable proyectada
- 2.- Usuario de información contable proyectada
- 3.- Auditor de información contable

1.- El auditor debe ser llamado a examinar e informar sobre información financiera prospectiva para aumentar su credibilidad. ¿Está de acuerdo con esta afirmación? Fundamente su respuesta

SI

NO

Fundamento:

2.- El auditor debe obtener evidencias sobre:

Las hipótesis referidas a la gestión realizadas

La razonabilidad de la proyección de información financiera

Si la información financiera prospectiva está debidamente preparada sobre la base de las Hipótesis de desarrollo futuro de la organización

Otros, por favor indicar cuáles

Comentarios.....
.....

3.- El contenido del informe del auditor sobre información financiera prospectiva debe incluir:

Una opinión sobre si la información financiera prospectiva está debidamente preparada sobre la base de las hipótesis de desarrollo futuro de la organización

Advertencias adecuadas sobre la viabilidad de los resultados proyectados

Una declaración de garantía en cuanto a si las hipótesis proporcionan una base razonable, e integral de las variables proporcionan una base razonable, e integral de las variables que pueden influir en el futuro de la organización

Una declaración de que la gerencia del ente emisor es responsable de la información financiera prospectiva

Otros, por favor indicar cuáles

Comentarios.....
.....

4.- El auditor debe determinar la naturaleza, alcance y oportunidad de los procedimientos de auditoría considerando:

La probabilidad de errores materiales

La competencia de la gerencia respecto de la preparación de información prospectiva

En qué medida la información prospectiva está afectada por el juicio de la gerencia

La estabilidad del negocio del ente

La confiabilidad de las fuentes de información consideradas

Otros, por favor indicar cuáles

Comentarios:

5.- El periodo cubierto por la información prospectiva debe ser:

Un número determinado de años, por ejemplo 5 (cinco)

Depender del ciclo operativo del ente

Otros, por favor indicar cuáles

Comentarios:

6.- ¿Considera que la revelación de información prospectiva puede ser perjudicial para el ente emisor? En caso afirmativo fundamente su respuesta.

SI

NO

Fundamento:

.....
7.- ¿Considera que la revelación de información prospectiva puede mejorar la credibilidad del ente emisor? En caso negativo fundamente su respuesta.

SI

NO

8.- ¿Considera que la revelación de información prospectiva debe incluir

Riesgos financieros

Riesgos Ambientales

Riesgos sociales

Sólo información acerca de las perspectivas comerciales (producción, ventas , mercados)

Otra, cuál?

9 .- ¿Considera que la revelación de información prospectiva debe incluir una manifestación acerca de las estrategias empresarias referidas a negocio justo y ético

SI

NO

Comentarios:.....
.....

10 .- Considera que la revelación de información prospectiva debe incluir una manifestación del emisor acerca de actividades a realizar para mejorar o afianzar su relación con la comunidad en la que desarrolla su actividad.

SI

NO

Comentarios:

SEGUIMIENTO DE CONTROL DE CALIDAD

Entrevistador

Supervisor

Revisado por el Coordinador:

Fecha: _____ Hora: _____ Iniciales: _____

Entrada de datos

1) Persona que entró los datos:

Fecha: _____ Hora: _____ Iniciales: _____

2) Persona que entró los datos:

Fecha: _____ Hora: _____ Iniciales: _____

Control de Calidad

Comparación con los datos entrados:

Fecha: _____ Hora: _____ Iniciales: _____

Cotejo de Consistencia Interna:

Fecha: _____ Hora: _____ Iniciales: _____

Se terminaron de armar los datos:

Fecha: _____ Hora: _____ Iniciales: _____

