



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Análisis crítico del empleo generalizado del criterio de valuación a valores corrientes en la contabilidad de la empresa en marcha

Slosse, Carlos A.

1976

Cita APA: Slosse, C. (1976). Análisis crítico del empleo generalizado del criterio de valuación a valores corrientes en la contabilidad de la empresa en marcha. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Para la Biblioteca

CP 1501
1070

ORIGINAL

Distinguido
Gustave
26-27-X-1976
Lim 88C-45-46
[Signature]

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

TESIS DOCTORAL

ORIGINAL

TITULO: ANALISIS CRITICO DEL EMPLEO GENERALIZADO DEL
CRITERIO DE VALUACION A VALORES CORRIENTES
EN LA CONTABILIDAD DE LA EMPRESA EN MARCHA

[Signature]

AUTOR: CARLOS ALBERTO SLOSSE

7/1/76

341334

N° de Registro: 46.126 (PLAN E)

CATLOGADO

[Signature]

[Signature]

AGOSTO DE 1976

[Signature]
[Signature]

[Signature]
A. G. V. V. V.

I N D I C E

	<u>Página N°</u>
1. INTRODUCCION	1
2. NATURALEZA Y FUNCION DE LA CONTABILIDAD	
2.1. Generalidades	6
2.2. Contabilidad gerencial y contabilidad patrimonial	7
2.3. Objetivos de los estados contables	10
3. UBICACION DE LA CONTABILIDAD EN EL MARCO DE LAS CIENCIAS	
3.1. Generalidades	19
3.2. Ciencias formales y ciencias fácticas	20
3.3. Concepto de ley científica	22
3.4. Técnica	23
3.5. Conclusión sobre el tipo de conocimiento	23
3.6. Terminología aplicable	23
4. LA CONTABILIDAD COMO SISTEMA DE INFORMACION	
4.1. Razones del análisis de la interrelación	26
4.2. La información y el proceso decisorio	27
4.3. Comunicación de la información contable	28
4.4. Características de la información	29
4.5. La contabilidad y el medio	32
4.6. La contabilidad como fuerza social	33
5. LA PRACTICA CONTABLE ACTUAL - LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS	
5.1. Metodología en la técnica contable	35
5.2. Alcance de la expresión "principios de contabilidad generalmente aceptados"	37
5.3. Los principios de contabilidad vigentes en nuestro país	38
5.3.1. El principio fundamental o postulado básico	38
5.3.2. Los principios generales	40
5.3.3. Las normas particulares	50
6. CRITICAS A LA PRACTICA CONTABLE ACTUAL	
6.1. Comentario general	51
6.2. Aspectos estructurales	51

6.3. Aspectos técnicos	56
6.3.1. Ciclos de preeminencia en cuanto a objetivo de los estados contables	56
6.3.2. Las deficiencias del modelo contable basado en la utilización de costos históricos	58
6.3.3. Existencia de criterios alternativos	61
7. EL AJUSTE INTEGRAL DE ESTADOS CONTABLES PARA REFLEJAR LAS VARIACIONES EN EL PODER ADQUISITIVO DE LA MONEDA	
7.1. Generalidades	65
7.2. Alcance y fundamentos de la metodología de ajuste integral en base a un índice general de precios	
7.2.1. Conceptos generales	65
7.2.2. Definición de una unidad monetaria de idéntica capacidad de compra	66
7.2.3. Reconocimiento de pérdidas y ganancias derivadas del mantenimiento de activos y pasivos monetarios	69
7.2.4. Realización de las pérdidas y ganancias derivadas del mantenimiento de activos y pasivos monetarios	71
7.3. Limitaciones de la metodología de ajuste integral en base a un índice general de precios	
7.3.1. Significación de los importes obtenidos con el ajuste.	71
7.3.2. Mantenimiento de los registros contables tradicionales a costos históricos	72
7.3.3. Utilidad de los costos históricos ajustados para la evaluación de las decisiones empresariales	73
8. CONCEPTOS ECONOMICO Y CONTABLE DE GANANCIA	
8.1. Conceptos económicos vinculados con la contabilidad	74
8.2. El concepto de beneficio económico	76
8.3. El concepto de beneficio o ganancia en contabilidad	79

8.4.	El concepto de costos de oportunidad	
8.4.1.	Aspectos generales	84
8.4.2.	Conceptualización económica	85
8.4.3.	Ejemplificación	88
8.4.4.	Costo de oportunidad como concepto operativo	90
8.5.	Conclusiones preliminares	91
X 9.	EL CONCEPTO DE VALOR CORRIENTE	
9.1.	Generalidades	92
9.2.	La relación de costo a valor	92
9.3.	Distintos tipos de valores disponibles	
9.3.1.	Costo histórico	93
9.3.2.	Valor de mercado	94
9.3.3.	Valor para el propietario	94
9.3.4.	Costo de reposición	95
9.4.	Características del valor corriente buscado	100
9.5.	Reacciones esperadas a raíz del empleo de valores corrientes	106
9.6.	Ejemplo simplificado	108
9.7.	Síntesis de la propuesta	120
10.	LA APLICACION DE VALORES CORRIENTES EN LOS ESTADOS CONTABLES BASICOS	123
10.1.	Estado de situación patrimonial	
10.1.1.	Disponibilidades	123
10.1.2.	Inversiones temporarias	123
10.1.3.	Cuentas a cobrar	124
10.1.4.	Gastos adelantados	126
10.1.5.	Bienes de cambio	126
10.1.6.	Bienes de uso	131
10.1.7.	Inversiones permanentes	135
10.1.8.	Activos intangibles	138
10.1.9.	Deudas	139

10.1.10 Ganancias a realizar	143
10.1.11 Patrimonio neto	143
10.2. Estado de resultados	144
011. EL EMPLEO DE VALORES CORRIENTES Y EL AJUSTE POR INFLACION	
11.1. Comentario general	149
11.2. Problemas independientes	149
11.3. Razones de la confusión	152
11.4. Conclusiones	154
12. EJEMPLOS DE APLICACION	157
Ejemplo N° 1	158
Ejemplo N° 2	161
13. EL EMPLEO DE VALORES CORRIENTES Y LOS IMPUESTOS	169
14. APLICACIONES YA EXISTENTES DE VALORES CORRIENTES	
14.1. A nivel internacional	172
14.2. En nuestro país	177
15. ESTUDIOS Y PRONUNCIAMIENTOS DEL EXTERIOR CON RELACION A VALORES CORRIENTES	
15.1. Aclaración	179
15.2. Australia	179
15.3. EE.UU.	180
15.4. Reino Unido	181
15.5. Alemania	185
15.6. Chile	186
16. CONCLUSIONES	189
17. BIBLIOGRAFIA	193

1 INTRODUCCION

El objetivo de esta tesis es un análisis crítico y un replanteo de los pilares básicos en que se sustenta actualmente la técnica contable, con la finalidad de mejorar la calidad y utilidad derivada de la interpretación de los datos, informes y estados que se producen. Se hace resaltar especialmente la falta de rigor científico que padece la mayor parte de los conceptos elaborados y utilizados hasta el presente. Estos últimos consisten, por lo común, en técnicas o herramientas de aplicación que se generaron y siguen generándose para dar respuesta aislada a situaciones individuales, y por ende carentes de enfoque de conjunto acerca de la problemática económica que la contabilidad pretende reflejar. El trabajo tiene como objetivo aportar ideas para una modificación en la estructura básica de la contabilidad, considerada necesaria ya que la evolución de las prácticas en esta materia ha desbordado lineamientos y conceptos que en algún momento anterior pudieron resultar adecuados y satisfactorios.

Los comúnmente denominados "principios de contabilidad generalmente aceptados", que en su origen constituyeron un marco para la tarea de los contadores públicos, tal cual existen no pueden significar la columna vertebral de la técnica contable. El método tradicionalmente seguido hasta el presente para la elaboración de prácticas contables podría considerarse como de respuestas a situaciones de "crisis" o de "emergencia": se espera a que se presente un problema para buscarle un tratamiento contable adecuado.

Comúnmente el cuerpo de prácticas contables existentes hasta un determinado momento resulta insuficiente para solucionar una cierta crisis. En tales casos se introduce un nuevo principio, especialmente ideado para paliarla. Ello es consecuencia de la falta de una estructura básica que permita dar respuesta a cualquier nueva situación o problema, o por lo menos que sirva de fundamento a elaboraciones posteriores que representen desarrollo de dicha estructura básica y no soluciones erráticas.

Con la finalidad de dar respuesta a este problema con rigor científico y una adecuada metodología de investigación, el plan de acción seguido contempló las siguientes etapas:

- a. Obtener una caracterización conceptual provisoria de qué es la contabilidad, qué son los estados contables y cuáles los objetivos de ambos.
- b. Ubicar a la contabilidad en el marco de las ciencias, definiendo qué forma de conocimiento es, y arribando a una conceptualización de ella con rigor científico.
- c. Definir con corrección terminológica el sentido de diversas expresiones utilizadas en contabilidad, a veces con el carácter de sinónimos y, en general, de manera imprecisa (principios, criterios, postulados, normas).
- d. Determinar cuáles son las características, condiciones o cualidades que debe reunir cualquier información, en el entendimiento que por ser la contabilidad parte del sistema de información del ente debería cumplirlas.
- e. Definir en términos económicos el concepto de resultado (ganancia, pérdida) en tanto una de las misiones atribuidas a la contabilidad es la medición de los resultados del ente, contemporáneamente con la adecuada valuación del patrimonio, y de ahí derivar una conceptualización contable.
- f. En función de todos los pasos anteriores, definir cuáles son los fundamentos teóricos de la contabilidad y las reglas instrumentales a utilizar.

De la lectura de los pasos e) y f) se desprende que se pretende un acercamiento de la contabilidad a la economía. En efecto, la economía y la contabilidad son dos disciplinas que "extraen" sus materias primas de las mismas fuentes. De tales materias primas, no obstante, ellas parecen formar productos bien distintos. Estudian las operaciones de la empresa; manejan conceptos tales como ganancia, gasto, ingreso, capital, valor, precios. A pesar de esta aparente materia común, la economía y la contabilidad parecen habitar mundos totalmente diferentes, entre los cuales hay escasísima comunicación. Los conceptos básicos de la economía se vinculan con la práctica contable y muchas prácticas contables han sido ideadas en un intento por dar respuesta a cuestiones esencialmente económicas. Una gran parte de la actividad de los contadores está dedicada a medir el resultado; tal concepto es, asimismo, fundamental en economía. Sin embargo, el concepto económico de resultado tiene poco en común con el contable.

La tesis se estructura así:

La naturaleza y función de la contabilidad

Se intenta desvirtuar la existencia de dos contabilidades: una "gerencial", destinada a producir datos para uso interno, y otra, "patrimonial" o "financiera", encaminada a satisfacer necesidades de información por parte de terceros. Se considera artificial tal separación: la contabilidad, mediante un cuerpo único de bases conceptuales, debe estar en condiciones de suministrar la información que necesitan todos los usuarios. La diferencia entre los informes para uso interno y los de consumo externo estribará en la profusión de detalles que se brinde y no en los criterios que presidan su elaboración.

Ubicación de la contabilidad en el marco de las ciencias. Esclarecimiento terminológico

Si se pretende dar rigor metodológico al trabajo, debe definirse el tipo de conocimiento en que se ubica la contabilidad. De tal definición se obtendrán elementos útiles para establecer el carácter de los enunciados o proposiciones de la contabilidad.

Como subproducto se intentará arrojar luz acerca de la terminología empleada habitualmente: es correcto hablar de "principios de contabilidad generalmente aceptados"?

La contabilidad como parte integrante del sistema de información de la empresa

Si se infiere que el sistema contable es una parte importante del sistema de información de la empresa, es conveniente analizar la interrelación entre la teoría de la información y la contabilidad. Se desarrollarán cualidades o características de toda información, y, por consiguiente, aplicables a la contabilidad.

En este punto se resaltaré la importancia de la contabilidad como fuerza social, concepto bastante deteriorado y subestimado en los últimos tiempos.

La práctica contable actual

Se analizarán los actualmente vigentes "principios de contabilidad generalmente aceptados": cómo se elaboraban, se elaboran los principios en la Argentina, el desorden de las instituciones profesionales y la intromisión de organismos no profesionales; la imposición de criterios contables por la vía de disposiciones normativas.

Críticas a la práctica contable actual

Se abarcarán los siguientes aspectos:

- Falta de rigor metodológico, por sobre todas las cosas. Falta de adecuación a las necesidades y circunstancias.
- Ciclos de preeminencia equivocada de tal o cual objetivo de los estados contables: presentar la situación patrimonial o determinar los resultados del ente.
- El costo histórico como criterio de valuación para expresar la situación patrimonial a una fecha.

Se concluirá con la necesidad de integrar ambos conceptos u objetivos: presentar la situación patrimonial y los resultados obtenidos en un período. Además, se criticará la equivocada consideración de la "realidad económica" que en muchos casos se produce.

Conceptos económico y contable de la ganancia

La brecha abrupta creada y mantenida hasta ahora entre la ganancia contable y la económica debe ser erradicada o, al menos, suavizada. Se propugnará un acercamiento de la Contabilidad y la Economía. Se analizará el concepto de costo de oportunidad y se postulará su consideración. Además, se sugerirá la discriminación de los resultados entre los propios de la actividad y los que pueden atribuirse a los propietarios del ente.

El concepto de valor corriente

Se desarrollará su fundamentación completa, considerando la integración de objetivos de los estados contables ya comentada y el concepto de ganancia elaborado en el punto anterior: porqué se lo considera adecuado, incluyendo las aplicaciones prácticas (parcializadas, por supuesto) existentes en Argentina y en el resto del mundo de valores corrientes. Consecuencias que derivarían de su aplicación: valuación patrimonial, distribución de ganancias, impuestos, etc.

La aplicación del concepto de valor corriente en los estados contables básicos

Se efectuará un análisis detallado, rubro por rubro, con ejemplos prácticos. Además, se intenta demostrar que el empleo de valores corrientes no es lo mismo que el ajuste por inflación. Son respuestas complementarias a cuestio-

nes independientes. Ellas no son alternativas y, al menos en esencia, ninguna de ellas es una aproximación a la otra ni un primer paso hacia la otra. Una o ambas pueden ser adoptadas en la preparación de estados contables. El ajuste por inflación se centra en el problema del estándar o patrón que debe emplearse en contabilidad para comparar recursos económicos (ese estándar, en el ajuste por inflación, se refiere a unidades monetarias de igual poder adquisitivo -recuérdese que se actualizan valores de costo histórico aplicando un índice que mide las variaciones en el nivel general de precios). En cambio, el empleo de valores corrientes tiene su núcleo central en la relación que debe enfatizarse en contabilidad entre los recursos económicos y dicho estándar.

Se admite que la aplicación de algunos de los conceptos que se desarrollarán en la tesis implican un cambio radical con respecto a los cánones tradicionales: se relega al principio del costo, cuya observancia casi "religiosa" tuvo y tiene las características de "fin último" de la contabilidad, a la categoría de un elemento más dentro del instrumental disponible para atribuir valores razonables.

En consecuencia, no se espera que el cambio propugnado en la estructura de la técnica contable tenga concreción inmediata y total; sin embargo, algunos atisbos de modificación ya comienzan a observarse. Lo importante es trazar un esquema objetivo ideal a alcanzar, respecto del cual exista consenso de opiniones, para luego, a través de desarrollos metodológicamente estructurados ir cumpliendo etapas parciales: al fin y al cabo este debería ser un proceso revolucionario más.

2 NATURALEZA Y FUNCION DE LA CONTABILIDAD

2.1. Generalidades

El propósito de la contabilidad es suministrar información útil para la toma de decisiones vinculadas con la utilización de recursos económicos. Tales decisiones se presentan en todos los niveles de la sociedad organizada: desde el nivel individual hasta el que corresponde a los entes más estructurados.

En el nivel macro se encuentran ejemplos de decisiones sobre recursos en la formulación de políticas impositivas, en los programas sobre control de precios. Algunos ejemplos de decisiones a nivel micro son las decisiones de inversión, las decisiones sobre otorgamiento o toma de crédito, la evaluación de la actuación de grupos o personas como guía para la acción futura.

Esta necesidad de suministrar información no se da solamente en los procesos contables. Otros campos profesionales, como la medicina, el derecho, la ingeniería, entre otros, también requieren información para sus desarrollos.

No obstante, la naturaleza fundamental de las decisiones que requieren información contable destaca la relevancia del estudio de la contabilidad con relación a muchas otras disciplinas.

Como disciplina que suministra información para decisiones específicas, la contabilidad debe establecer por sí misma límites con relación a los factores cualitativos y cuantitativos que pueden entrar en su ámbito y establecer una amplia pero precisa escala para su análisis.

Debe reconocerse la influencia que existe por parte del medio político, social y cultural; en su dinámico avance genera nuevas necesidades de información que la contabilidad debe satisfacer.

Si la contabilidad debe ser útil para las decisiones sobre recursos económicos, es menester primero comprender ese proceso decisorio. Los tipos de decisiones para los cuales la contabilidad es relevante implican una opción entre acciones alternativas. La acción tomada producirá resultados diferentes de acuerdo con el curso de los hechos futuros. En forma subyacente a este proceso se encuentran los problemas de obtención de información relevante, la medición del efecto de los resultados sobre el ente decididor, el planeamiento para la implantación de la decisión tomada y la retroalimentación (o función de control) que permita al decididor analizar la razonabilidad del proceso deci-

sorio en uso.

La obtención de información relevante exige cierto grado de proyección debido a que los resultados emergentes de una decisión tomada dependen de hechos futuros. La contribución contable consiste, entonces, en diseñar un sistema de información que permita obtener información relevante para las tareas de proyección y evaluación de resultados.

El sistema de información debe necesariamente producir los datos suficientes para evaluar las consecuencias futuras de las decisiones presentes. Esto implica que la medición y la aplicación de escalas de valor elegidas se transforman en ideas centrales en el estudio de la contabilidad.

2.2. Contabilidad gerencial y contabilidad patrimonial

Es de interés comentar que cierto campo de la doctrina reconoce una distinción de la contabilidad según cuáles fueran los entes o personas interesados en la información y cuáles sus particulares requerimientos informativos. Estos autores, suelen enunciar la existencia de dos tipos fundamentales de información contable, caracterizados según cantidad y calidad:

- a) aquella destinada a personal de la empresa que decide -a distintos niveles respecto a su conducción (directores, gerentes, funcionarios, etc.)
- b) aquella otra presentada regularmente a terceros interesados en la vida de la empresa (accionistas, proveedores, bancos, autoridades fiscales, etc.) sin perjuicio de su utilidad para los usuarios indicados en a) .

Según el referido grupo doctrinario, la información contable contenida en el párrafo a) anterior integraría una rama específica, la llamada contabilidad para toma de decisiones, administrativas o gerencial, en tanto el apartado b) se referiría a otra división de la contabilidad (patrimonial o financiera, para oponerse a la anterior). Para quienes admiten como válida y existente esta división, el análisis de los llamados "principios de contabilidad generalmente aceptados" se vincularía solamente a la rama patrimonial o financiera entendiendo que la necesidad de pautas normalizadas para el procesamiento de información es inherente a la existencia de usuarios de ella, externos al ente que la formula o presenta. Incluso, desde esta óptica, se ha hablado de "principios de la contabilidad gerencial" para caracterizar

algún grupo de enunciados que definieran la naturaleza de la información destinada a respaldar el proceso de toma de decisiones políticas u operativas del ente, los que serían complementarios o extenderían los lineamientos de los "principios de la contabilidad patrimonial" .

En este sentido existe una orientación más extrema que sostiene la existencia de principios de contabilidad generalmente aceptados en lo que se refiere a la preparación de la información que se suministra a través de los estados contables y simultáneamente, niega dicha vigencia para la información de uso interno.

Una línea doctrinaria opuesta a la anterior concibe a la contabilidad como una disciplina integrada que a través de un cuerpo único de bases conceptuales -"principios"- pueda, ya implantada como sistema en un ente, proporcionar la gama de informes que requieran todos sus usuarios. Desde este punto de vista, se reitera, los lineamientos y las pautas para la preparación de información, no deberían variar en función del receptor de los datos; lo que podría diferir en algunos casos sería, dentro de la gama de alternativas que implica la aplicabilidad de un criterio básico, el particular enfoque más adecuado a una circunstancia o para una necesidad de decidir o en un caso especial o de excepción la necesidad de solucionarlo mediante conceptos también específicos.

Según los sostenedores de este parecer, aquella división -que consideran artificial- de una contabilidad gerencial y otra patrimonial, habría surgido como derivación de la escasa adecuación de los "principios" contables vigentes a los cambiantes requerimientos informativos.

El autor adhiere a esta segunda posición en razón de los argumentos que la sustentan, fundamentalmente por entender que el sistema contable de cualquier ente debería basarse y funcionar de acuerdo con normas o reglas que constituyan un único cuerpo, y que la caracterización de informes internos y externos debería reposar en la intensidad o grado de detalle de los datos y no en un diferente procesamiento de los datos básicos.

Si se ampliara un poco el intento definitorio de los primeros párrafos, al considerar a la contabilidad como la disciplina que se ocupa de todo lo relativo a la información referente al patrimonio de una empresa y su evolución, se podría llegar a un enunciado como el siguiente, teniendo en cuenta lo comentado

en los párrafos previos:

"La contabilidad tiene por objeto la medición, comunicación e interpretación de los efectos de actos y hechos con repercusión económica relativos al pasado, presente y prospectiva de todo tipo de entes para coadyuvar a la toma de decisiones y al control".

Evidentemente, esta caracterización, ya más precisa y completa, sumada a los objetivos que en la actualidad se asignan a los estados contables de uso general, permite concluir que queda prácticamente cerrada la aparente y a veces artificial brecha entre la información interna y externa.

Con un procedimiento similar al seguido para lograr una primera aproximación a la definición de contabilidad, y en función de lo que en la práctica actual aparece mejor delineado, se considera que una enunciación aceptable de los objetivos de los estados contables, sería la de que deberían brindar la mejor información posible:

- a) para analizar la eficiencia de la dirección;
- b) como base para la determinación de montos imposables en determinados impuestos y otros fines de política fiscal;
- c) como una de las fuentes de información para la contabilidad nacional;
- d) para determinar la legalidad de las distribuciones de ganancias y como una guía para la política de la dirección y de los accionistas en esa materia;
- e) base para créditos financieros y comerciales;
- f) información para inversores interesados en comprar;
- g) información para accionistas interesados en vender;
- h) como una base para regulación de precios, tarifas, situación crediticia, situación económica, etc.

Si se toma como base la caracterización efectuada en los párrafos anteriores, al hablar del objetivo de toma de decisiones y control para la información contable, se torna indispensable pensar más en términos amplios de informes contables. En nuestro medio la expresión estados contables es más restringida y se emplea para los estados básicos que las empresas publican.

Al agregar esos objetivos de decisión y control al listado antes enunciado, prácticamente quedan cubiertos todos los propósitos de un sistema contable.

Y esto refuerza la idea de que el sistema contable es único e integrado y debería proporcionar datos útiles a toda la gama de usuarios, internos o externos.

2.3. Objetivos de los estados contables(1)

Por ser los estados contables uno de los productos terminados más comunes del proceso contable, también es necesario precisar cuáles son sus objetivos.

Esta es la era de la revolución social. Se están sucediendo cambios de tal grado en la aceptada escala de valores, que en otra época solo se hubieran logrado por medio de la violencia.

La contabilidad tiene que aprender a vivir en la nueva era si es que desea sobrevivir. El desencanto con la supremacía de las ganancias como objetivo primordial de los negocios, la aceptación de la inflación como una realidad de la vida diaria y la extensión de la responsabilidad pública más allá de las obligaciones contractuales, son tres de las características de la nueva escala de valores que tienen una importancia particular para los contadores.

Por supuesto, es apropiado que la contabilidad se adapte a la nueva escala de valores. Sin embargo, se debe estar alerta para no permitir que la aparente transformación de los objetivos haga perder de vista algunos puntos de referencia que todavía son válidos. La adaptación excesiva puede conducir hacia una falta total de disciplina interna. El progresismo excesivo puede convertirse en una búsqueda intelectualmente deshonesto del cambio por el cambio en sí.

No es halagueño, pero es cierto, que el reexamen actual del propósito de los estados financieros le ha sido forzado a la profesión contable por sus consumidores. Si no fuera por las críticas públicas acerca de los productos del proceso contable, es probable que no se realizara estudio alguno del tipo de situación en crisis sobre los objetivos de los estados financieros.

(1) Este tema puede ampliarse a través de la lectura del trabajo presentado a la X Conferencia Interamericana de Contabilidad por Homero Braessas, Santiago C. Lazzati y Mario Vázquez- "Objetivos de los estados contables" - publicado como anexo a los anales de la Conferencia.

El descontento debe ser interpretado como una indicación de que algo malo existe con el producto habitual. Tal como sucedió en el caso del transporte supersónico, el público no aparenta sentir ninguna necesidad de los avances tecnológicos que los técnicos quisieran que sintiera. Lo que se necesita es una identificación clara del consumidor del producto del proceso contable y la consideración del uso que él hace de ese producto.

La necesidad de reconsiderar el propósito de los estados financieros debe ser interpretada no como para reconsiderar el propósito del amplio espectro del proceso contable, sino del segmento más estrecho de la contabilidad relativo a los estados financieros individuales que circulan públicamente.

La profesión contable no necesita la reconsideración de las mediciones del producto bruto nacional, de los niveles de productividad o deseabilidad social de los objetivos de las inversiones. Ni siquiera necesita un reexamen de los usos de la contabilidad para controlar la producción, manejar activos o cumplir los otros propósitos con miras al futuro, gerencialmente orientados, hacia los cuales la contabilidad está apropiadamente dirigida. Estas consideraciones son todas válidas y son parte del proceso contable. Ellas no son, sin embargo, un reflejo de la otra necesidad.

Los estados financieros de uso general son inalcanzables si se intenta que satisfagan las necesidades de toda la comunidad, sin interpretación o modificación. La presentación de información contable es el relato de datos básicos sobre demasiados segmentos de un mundo intrincado que es entendido apenas parcialmente, aún por los mejor informados. Por lo tanto, se debe tener un conjunto de normas básicas, un marco de referencia que sea comprendido por el compilador, el lector y el analista, de modo que las interpretaciones individuales sigan un modelo y cierta consistencia, de manera que las personas que deseen usar la información con propósitos especiales puedan efectuar las modificaciones que consideren necesarias. Si ellos no pueden efectuar tales modificaciones, los usuarios deben al menos estar concientes de las fallas de la información para sus propósitos.

El primer concepto, por lo tanto, debe ser que no existe tal cosa como infor-

mación financiera para todos los usos. Los estados financieros requieren una orientación específica.

Durante los seiscientos años en los cuales se ha desarrollado la contabilidad moderna, la información financiera se ha desarrollado hacia los propietarios colectivos de una empresa comercial. Si esta orientación no fuese válida, no hubiera tenido que ser inventada. El proceso de la exposición debe ser considerado como el de informar a los propietarios de una organización.

Existen muchos tipos de organizaciones para que esta orientación pueda existir sin más calificación. Una familia posee su patrimonio. Los feligreses poseen su iglesia y así sucesivamente.

Como los objetivos de los diferentes tipos de organizaciones varían grandemente, debe definirse qué tipo de propietarios específicos se tienen en mente.

Tal definición podría basarse en cualesquiera de un cierto número de atributos, pero la experiencia y el deseo demostrado de respaldar el costo substancial del proceso contable conduce solamente hacia un solo tipo posible de organización como consumidor principal - una empresa comercial organizada para obtener beneficios. En el mundo occidental esto significa, por supuesto, la empresa comercial privada, siendo los propietarios sus accionistas. Esto puede lucir como un extenso comentario de un punto sencillo, pero es de tanta importancia para el concepto total de la presentación de información contable que debe ser tenido muy claro en la mente.

Los accionistas han desarrollado una idiosincracia que necesita ser considerada muy cuidadosamente en cualquier informe preparado para su beneficio.

Los accionistas son generalmente ineficaces al ejercer los derechos clásicos de propiedad. La dispersión de las riquezas a través de una economía muy grande ha dado origen a los gerentes profesionales que asumen, por razones prácticas, casi todas las prerrogativas del propietario. El accionista normalmente no objeta esto, siempre que él retenga su habilidad para poder salir en el momento oportuno. Por lo tanto, el accionista expresa descontento con la gerencia no cambiando los gerentes, sino vendiendo sus acciones.

Estas características condujeron hacia un concepto dominante de la inversión que controla todos los aspectos del proceso societario. Este es el corto alcance.

Los objetivos de los accionistas, su modo de pensar, sus deseos, son relativamente de corto alcance. La exposición contable que no reconoce este concepto absolutamente clave, no responderá a las necesidades de los accionistas.

Frecuentemente es difícil tener en mente la primacía del punto de vista de corto alcance debido a la naturaleza de la empresa. La empresa es inmortal. Está dotada por ley, de una existencia separada de la de sus dueños. Aún más, las empresas desarrollan sus propias personalidades que solo cambian lentamente.

La inmortalidad, por supuesto, es un prerequisite muy confortante para un punto de vista de largo alcance. Cuarenta años no es mucho tiempo cuando el proyecto es a perpetuidad. Cuarenta años es para siempre, sin embargo, en términos de la vida comercial activa de una persona.

La necesidad de informes contables a intervalos relativamente cortos, subraya casi todos los problemas contables serios que han ocupado la atención de la profesión contable contemporánea, con la sola excepción de problemas relativos a la adecuada exposición contable. El contemplar los problemas contables de la valuación de las inversiones, de las existencias de mercaderías, de los costos de perforación de petróleo, etc., para nombrar solo algunos, y pensar cómo tales partidas hubieran sido resueltas si el período contable fuese de cuarenta años, excita una emoción en el contador en ejercicio que se acerca mucho a la envidia. La exposición contable a largo plazo sería tanto más satisfactoria que la contabilidad a corto alcance; ésta sería eliminada si no fuese por una cosa: la perspectiva a corto plazo de los inversionistas.

Entonces se enfoca el proceso de exposición como una divulgación sobre una base relativamente a corto plazo para los propietarios de una organización comercial. Una consideración general final tiene que ser tomada en cuenta -¿informar a ellos sobre qué? Obviamente sobre la situación actual relativa a su inversión, lo cual significa informar en términos de dinero, activos, ganancias y cosas por el estilo.

Sin embargo, esta pregunta es importante desde un punto de vista distinto que el de lo evidente. Enfoca una cuestión fundamental: el que si la presentación de información debe tener en cuenta los logros del pasado o los proyectos para el futuro, o ambos. La respuesta debe ser ambos, porque los inversionistas están solamente interesados en el pasado por lo que pueda predecir para el futuro.

Los diferentes problemas prácticos de exposición sobre logros y perspectivas significan sencillamente que pueden involucrar divulgaciones de naturaleza distinta. Los informes contables sobre proyecciones y presupuestos han sido evitados por la profesión contable porque no son objetivos y son altamente influenciados por la opinión personal. En otras palabras, debido a que el futuro está fuera del proceso de verificación, la profesión contable se ha convencido a sí misma de que el futuro está también fuera del proceso de exposición.

Probablemente la crítica más seria y frecuente dirigida contra la práctica actual es que falla en informar a los lectores acerca de la revalorización no realizada en el valor de activos poseídos durante cierto tiempo. La naturaleza subjetiva del valor, sobre la cual se comentará más adelante, indudablemente que ha tenido mucho que ver con su exclusión del proceso, pero lo tiene también la apatía de apartarse de la norma de registrar operaciones consumadas.

La falta de medición objetiva no necesita ser determinante para la omisión de información. Lo que aquí se necesita, como en todas partes del proceso contable, es un entendimiento del marco de referencia y de sus limitaciones. A los contadores les gusta pensar que ellos informan solamente acerca del pasado, pero aún el contador más conservador incluye en sus estados financieros detalles acerca de compromisos contractuales, instalaciones en proceso de construcción e información similar con un impacto en el futuro. No es posible la separación del futuro si se desea que la contabilidad sea útil. Lo que puede hacerse es aclarar las premisas sobre las cuales se está informando sobre el pasado, el grado de objetividad que puede tener esa información, las premisas sobre las cuales se tratan los eventos futuros y el rango de probabilidades que pueden entrar en juego en esa clase de información.

Esto es un problema de definición. Se pueden definir los estados financieros como que son la exposición de los logros del pasado y se puede mostrar por separado, cuidadosamente identificados sobre una base proforma, los planes que han sido hechos para el futuro. Esto es realmente lo que debería hacerse. Requerirá, sin embargo, un método para abordar las limitaciones de la función verificadora sobre pronósticos.

Cualquier pronunciamiento sobre los objetivos de los estados financieros debe reconocer el paralelo entre la exposición contable y los planes y expectativas

económicas. Una de las anomalías del mundo de los negocios, que es una fuente de desconfianza del proceso contable, es la gran discrepancia entre las consideraciones que entran en juego dentro de las decisiones para asignar recursos societarios a un proyecto y los convencionalismos contables que miden sus resultados. Debe tenerse en cuenta que lo tratado anteriormente es un razonamiento para un tipo práctico y útil de información contable orientada hacia la persona que quiere invertir con el propósito de hacer dinero para sí mismo en un período de tiempo no muy lejano. ¿Cuáles son algunos de los atributos generales que deben tener los principios de un pronunciamiento que defina tal tipo de información? Podrían detallarse los siguientes como apropiados:

1. Deben ser simples ya que serán aplicados por un gran número de personas y utilizados por otro gran número de personas.
2. Deben ser definidos con el fin de que las situaciones individuales puedan ser acopladas sin necesidad de la intervención de reglas.
3. Deben ser generales con la finalidad de que el pronunciamiento pueda ser extendido a desarrollos futuros imprevistos.
4. Deben ser universales con el propósito de que el pronunciamiento pueda ser aplicado a diferentes tipos de actividad económica.
5. Deben ser oportunos porque lo que se necesita es un pronunciamiento que trate los problemas actuales, no metas a largo plazo que pueden o no ser alcanzables.
6. Deben ser selectivos porque no hay límite definible al tipo de información que alguien en alguna parte pueda requerir.
7. Deben ser prácticos porque los estados financieros son un producto de un trabajo diario.

Muchas veces los críticos dicen que se han adoptado algunos de los convencionalismos contables por la única e injustificada razón de que ellos conducen hacia mediciones objetivas. El criterio de costo es probablemente el más sobresaliente de los convencionalismos ligados a la medición objetiva, pero existen otros, tales como la convención de la "operación concluída" y el uso de las cotizaciones de mercado como un sinónimo de valor. Se dice que no se deben confundir las limitaciones de la auditoría con los principios de contabilidad.

Pero la conveniencia de los auditores no es la única justificación para favorecer usos contables basados en la objetividad. El que utiliza los estados financieros tiene una gran necesidad de un marco de referencia, así como también la tiene el auditor. El uso inteligente de los estados financieros solamente es posible si la base de los mismos es claramente comprendida y no está sujeta a interpretación. Tanto más se aleje la información, más definiciones individuales de las bases usadas van a ser necesarias y serán muchas más las fallas de las bases no objetivas que tendrán que describirse claramente. Aunque esto es necesario en parte, muchas descripciones destruirán la credibilidad.

El conservadorismo, esto es, el ejercicio de la discreción en diferir el registro de los ingresos y acelerar el de los gastos, muchas veces es confundido con objetividad. El conservadorismo carece de validez como un concepto contable ya que tergiversa resultados de operaciones de períodos cortos. Sin embargo, la objetividad a menudo conduce al conservadórismo, ya que las condiciones que conducen a la objetividad usualmente son conservadoras; por ejemplo, no registrar ingresos dudosos hasta que su obtención se haya asegurado.

Para el auditor, el principal atractivo del conservadorismo está en su función de verificación. La función de verificación es absolutamente esencial, pero las fallas de un informe financiero que sea absolutamente verificable, pero lógicamente defectuoso, son obvias.

Así como se debe ser cuidadoso para distinguir entre el propósito de la contabilidad y el propósito de los estados financieros, debería haber igual cuidado para distinguir entre causa y efecto. No se puede construir un juego de estados financieros que resume sucintamente todos los aspectos en que una empresa difiere de sus vecinos; pero las diferencias en la moral del personal, la ubicación de la planta, la creatividad de la investigación y el sentido de la comercialización sí causan diferencias en el éxito con el cual una empresa logra sus metas. El propósito de la exposición de información contable debería ser el medir cuán efectiva ha sido la organización en lograr tales metas.

En síntesis, el objetivo de los estados contables es brindar información sobre la riqueza actual de la empresa y su evolución en el pasado. La situación patrimonial (a la fecha en cuestión) es sinónimo de la riqueza actual;

los resultados de las operaciones, o más concretamente la ganancia (o la pérdida) del período, representan la expresión económica de la evolución de la riqueza.

En estos dos elementos, situación patrimonial y ganancia, se sintetiza el problema fundamental de valuación que enfrentan los estados contables.

Los estados contables brindan información para la toma de decisiones. Sin embargo, es una cuestión de hecho que los estados contables no pueden contener cualquier tipo de información sobre la riqueza actual, su evolución pasada o su proyección futura. Los estados contables constituyen un conjunto específico de información mínima que origina una responsabilidad concreta para sus autores (la gerencia de la empresa) y para aquellos que emiten una opinión al respecto (los auditores externos que emiten dictamen sobre los estados contables). En este orden de cosas, la información incluida en los estados contables tiene necesariamente que ofrecer un cierto grado de objetividad.

Los estados contables deben contener un mínimo de información relativamente objetiva que es útil para tomar decisiones. Pero no pueden proveer a la toma de decisiones de una manera automática; muy por el contrario, la decisión (comprar, vender, etc.) es algo ulterior eminentemente subjetivo que depende, no solo de los estados contables, sino también de mucha otra información sobre la riqueza actual, su evolución pasada y su proyección futura.

Tal reconocimiento entraña el corolario siguiente:

- En cuanto a la riqueza actual y su evolución pasada, solo se incluirá aquella susceptible de ser cuantificada en términos objetivos; por ejemplo, deben excluirse elementos de riqueza como la capacidad de la gerencia.
- En cuanto a la proyección futura, los estados contables deben presentar la información sobre la riqueza actual o su evolución pasada de manera tal que se facilite la elaboración de pronósticos patrimoniales, económicos o financieros. Por ejemplo, es conveniente desglosar las pérdidas y ganancias extraordinarias, porque solo los resultados ordinarios suelen ser un buen índice de la capacidad económica.

La riqueza actual a una fecha dada de una empresa está determinada por sus bienes económicos y sus pasivos hacia terceros, resultando por diferencia su patrimonio neto; ésto es lo que se ha dado en llamar "situación patrimonial", que el denominado balance general ha pretendido reflejar.

La evolución de la riqueza durante un período determinado, puede enfocarse principalmente desde dos ángulos distintos: el económico o el financiero. Lo económico se refiere a las causas de los cambios en el patrimonio neto habidos durante un período de tiempo, ajenas al aporte de capital y a la distribución de la ganancia; ésto es lo que se ha descrito como los "resultados de las operaciones", que el titulado estado de resultados ha procurado exponer. Adicionalmente, el llamado estado de resultados acumulados y su versión más amplia que podría denominarse estado de patrimonio neto tienen el propósito de resumir todas las causas de la evolución de la riqueza de la empresa, incluyendo el resultado neto de las operaciones. El enfoque financiero de la evolución de la riqueza da lugar al denominado estado de origen y aplicación de fondos.

3 UBICACION DE LA CONTABILIDAD EN EL MARCO DE LAS CIENCIAS

3.1 Generalidades

Si el objetivo perseguido es la reformulación de la estructura básica de la contabilidad, no cabe duda que la siguiente etapa a cumplir es necesariamente la definición de qué tipo de conocimiento es la contabilidad. Aclarar este punto significará, a la vez, allanar el camino para establecer el carácter de sus enunciados o sus proposiciones.

Desde tiempo atrás, al desarrollarse la tarea de sistematizar los conocimientos contables, hubo quienes propusieron que la contabilidad es una ciencia, o que es un arte o una técnica.

Los conceptos de ciencia, así como el de arte y el de técnica -las tres posibilidades más citadas o más importantes para encuadrar a la Contabilidad como forma del conocimiento- son todavía controvertidos. No existen definiciones precisas y admitidas, unánimemente, ni aún escuelas únicas o de un mayor predicamento.

Si se deja de lado el concepto de arte, que para algunos autores como Ortega y Gasset constituiría una etapa histórica en la evolución de la técnica, la técnica del artesano, y que de por sí tiene -en la actualidad- un sentido vinculado básicamente con apreciaciones valorativas de los sentidos (estética, sonidos, etc.), cabe entonces analizar los otros dos caminos enunciados.

Sin llegar a darle el sentido de definición se puede afirmar que la ciencia es un saber crítico, basado en un pensamiento reflexivo y conformado por un sistema de conocimientos objetivos. En su concepción ideal, tiene dos características:

- 1 - exigencia de fundamentación
- 2 - exigencia de sistematización

La primera exigencia se refiere a que la ciencia no puede estar constituida por opiniones sin fundamento; el saber científico debe estar fundamentado de manera tal que se imponga a todos y pueda llevarlos hacia su meta que es la verdad.

Esto conduce a la idea de evidencia -fundamentación última-, conocimiento que se presenta de una manera tal que no se puede dudar de él.

La segunda exigencia es la de que la ciencia no puede ser un saber fragmentario o desperdigado sino que debe tener orden.

3.2. Ciencias formales y ciencias fácticas

Es posible distinguir distintos análisis de la ciencia: desde un punto de vista psicológico, sociológico, histórico o lógico, sin ser necesario separarlos en la práctica.

Se considera que el análisis lógico de la ciencia, uno de los de mayor auge en los últimos tiempos, puede caracterizarse como la sintaxis lógica del lenguaje científico.

Los dos campos más importantes en que se divide la ciencia son el de las ciencias formales (la lógica, incluyendo las matemáticas) y las ciencias fácticas (que se refieren a la totalidad de las disciplinas empíricas, tales como la física, la biología, la psicología, la sociología, la historia, etc.). Interesa el problema de las relaciones lógicas entre los dos campos, es decir la diferencia en el carácter sintáctico de sus enunciados y de sus sistemas de enunciados. Si bien en el aspecto psicológico hay solo una diferencia de grado y no de clase entre los dos campos, desde un punto de vista lógico puede encontrarse una diferencia fundamental y precisa: la basada en la diferencia sintáctica entre enunciados analíticos y sintéticos.

Supóngase que la estructura sintáctica del lenguaje científico está completamente establecida. Esto requiere la especificación de un sistema de reglas sintácticas: en primer lugar las reglas de formación del lenguaje en cuestión, es decir las reglas que determinan las formas admisibles de enunciados; en segundo lugar, las reglas de transformación, o sea las que determinan las condiciones en que un enunciado es consecuencia de otros.

De acuerdo con su carácter sintáctico y en relación con las reglas de transformación, los enunciados pueden clasificarse de la manera siguiente: un enunciado del lenguaje en cuestión se llamará analítico si es incondicionalmente válido de acuerdo con las reglas de transformación e independientemente de la verdad o falsedad de otros enunciados. Los enunciados se llaman incompatibles si son incondicionalmente inválidos de una manera más precisa: si cualquier enunciado del lenguaje es una consecuencia de él. Se llama determinado a un enunciado cuando es analítico o incompatible y se lo denomina sintético si no es ni analítico ni incompatible.

La distinción entre ciencias formales y ciencias fácticas consiste en que las primeras solo contienen enunciados analíticos, mientras que las segundas incluyen además enunciados sintéticos.

La ciencia emplea enunciados analíticos y sintéticos del modo siguiente. Las ciencias fácticas establecen enunciados sintéticos, por ejemplo enunciados singulares para la descripción de hechos observables o enunciados generales que se introducen como hipótesis y se usan a manera de ensayo. A partir de los enunciados así establecidos, los científicos tratan de deducir otros enunciados sintéticos, por ejemplo para hacer predicciones sobre el futuro. En estas operaciones de inferencia los enunciados analíticos cumplen una función auxiliar. Toda la lógica, incluida la matemática, considerada desde el punto de vista del total del lenguaje, es nada más que un cálculo auxiliar para operar con los enunciados sintéticos. La ciencia formal no tiene un significado independiente, es un componente auxiliar introducido por razones técnicas, para facilitar las transformaciones lingüísticas en las ciencias fácticas. La importancia de las ciencias formales, es decir la lógica y la matemática, dentro del sistema total de la ciencia, no se niega por ello en lo más mínimo, por el contrario, se pone de relieve a través de una caracterización de su función especial.

Al asociar las ciencias formales con las fácticas no se introduce ninguna nueva área de temas, a pesar de la opinión contraria de algunos filósofos que creen que los objetos "reales" de las ciencias fácticas deben contraponerse a los objetos "formales" o "ideales" de las ciencias formales. Las ciencias formales no tienen objetos de ninguna clase: son sistemas de enunciados auxiliares, sin objetos y sin contenido.

Debe tenerse presente que la bien definida línea divisoria entre ciencias formales y ciencias fácticas no afecta a la unidad de la ciencia.

Puede concluirse que:

- a) las ciencias fácticas estudian hechos o fenómenos que se presentan o le son dados al hombre (se las llama también empíricas); sus proposiciones directa o indirectamente se verifican. Sus conocimientos son siempre probables y la verdad en las ciencias fácticas es la concordancia de los enunciados con la realidad;

b) las ciencias formales tienen como objeto a entes ideales, no empíricos, entes racionales o mejor aún, formales. Sirven a las ciencias fácticas como instrumento que permite expresar con más claridad y rigor las relaciones entre fenómenos. Los enunciados de estas ciencias se demuestran, excepto los primitivos, indemostrables, que son los postulados o axiomas, y que se adoptan por convención.

3.3. Concepto de ley científica

Interesa ahora analizar el concepto de teoría, y en particular el de teoría fáctica. Una teoría fáctica se compone de enunciados empíricos de generalidad decreciente (o sea hipótesis). Estas hipótesis son siempre conjeturas, es decir que no son decidibles en cuanto a su verdad. Se obtienen por deducción y se validan a través de la prueba, especialmente la empírica.

Las ideas precedentes pueden resumirse en la consideración de las teorías fácticas como sistemas hipotéticos deductivos. Los sistemas hipotéticos deductivos pretenden explicar y predecir. Toda teoría fáctica para ser científica debe ser explicativa y predictiva.

Interesa precisar cuándo puede llamarse "ley científica" a una hipótesis de una teoría. Acerca del concepto de ley científica existe el problema de su multivalencia. Bunge, en su obra "La Investigación Científica" distingue cinco sentidos distintos:

- 1) Como esquema objetivo, planteándose la gran duda de si existen las leyes.
- 2) Como enunciado legal - formal; bajo este enfoque se consideran leyes solo a ciertos enunciados con ciertas características.
- 3) Como enunciado por el cual se refieren precedencias: "Si dejo un cuerpo sin sostén, se cae".
- 4) Como enunciado que se refiere a una hipótesis, que está corroborada pero que es un enunciado acerca de leyes.
- 5) Como regla fundamentada, o sea es una regla que dice qué medios emplear para lograr ciertos resultados. Se indica el fin y se elaboran los medios. Es evidente que esto no es una ley científica (pese a que es el sentido vulgar acerca de lo que es una teoría científica). Tómese el caso de la medicina; es un conjunto de normas tecnológicas fundamentadas, pero no es ciencia (no

es el caso del investigador, es el del médico profesional). Lo mismo ocurre con la contabilidad.

Ello nos introduce en la idea de una técnica.

3.4. Técnica

El concepto de técnica connota un sistema de procedimientos, cuyas características deben ser las de estar bien delineados o determinados; contar con la posibilidad de transmitirse y ser objetivos; tienen como finalidad producir ciertos resultados considerados útiles. Estos procedimientos deberían fundamentarse en un conocimiento científico.

Puede decirse tal vez que la zona gris entre la ciencia y la técnica está constituida por el uso de una metodología científica en ambas y la existencia de un proceso de investigación basado en ella.

3.5. Conclusión sobre el tipo de conocimiento

Dadas las nociones de ciencia antes señaladas, es dable concluir que la contabilidad, como campo del conocimiento, no encuadra en esos conceptos por cuanto no se trata de un saber vinculado con la observación y análisis de hechos o fenómenos producidos ni tampoco se conforma con entes formales. Es más bien un conjunto de procedimientos. Por ello, si por técnica se entiende un sistema de procedimientos bien determinados (definido), transmisibles y objetivos, fundados en un conocimiento científico correspondiente y destinados a producir ciertos resultados considerados útiles, la contabilidad es una técnica para:

- (operaciones) - registrar, analizar e interpretar, para decidir, planificar y controlar.
- (materia) - la información relativa al valor (cuantificación) de los patrimonios.
- (fin) - en función del concepto (clave) de ganancia.

Cabe, entonces, criticar el uso muy frecuente en los últimos tiempos de la expresión "teoría contable". Sí es aconsejable el uso de las expresiones "técnica contable" o "disciplina técnica".

3.6. Terminología aplicable

Uno de los aspectos dificultosos con los que se enfrenta una tarea como la encarada, es la utilización de terminología adecuada, sobre todo considerando

la amplia gama de expresiones utilizada, a veces con carácter de sinónimos y que normalmente derivan de otras disciplinas anteriores a la contabilidad.

El caso concreto es la utilización de la expresión "principios de contabilidad", a veces reemplazada por "postulados", "criterios", o "normas".

Dado que éstos conceptos no son de extracción contable, se analizó su sentido en el contexto de otras ciencias más generales. En otros campos del conocimiento se presenta igual imprecisión. Para minimizarla se tomó como base el diccionario filosófico de Lalande, localizándose una definición de cada una de las expresiones más utilizadas. Ab-initio se desecharon los vocablos "postulados" y "axioma" en razón de que se están dejando de lado en general en otras disciplinas y además, que por sus connotaciones, no resultan convenientes para la contabilidad.

Se transcriben a continuación las expresiones consideradas y su significado:

Principio: tiene varios sentidos, pero desde un punto de vista práctico se ha seleccionado el siguiente, respecto de un principio de una ciencia: Una proposición o conjunto de proposiciones directrices a las que debe subordinarse todo desarrollo posterior.

Respecto de un sentido normativo: criterio para medir si algo está bien o mal hecho.

Es una regla o norma de acción claramente pensada por el espíritu y enunciada por una fórmula.

Norma: tipo concreto o fórmula abstracta de lo que debe ser en todo lo que admite un juicio de valor, un fin, un objetivo.

Criterio: signo manifiesto que permite reconocer una cosa o una noción; carácter o propiedad de un objeto sobre el cual se realiza un juicio de apreciación.

Regla: fórmula que indica o prescribe lo que debe ser hecho en un caso determinado.

Como puede observarse, existen superposiciones entre ciertos conceptos por lo que a simple vista parecen intercambiables.

El autor ha preferido dejar de lado aquellos que puedan introducir la mayor imprecisión y por ello propone la utilización de la expresión "regla" para

las pautas contables, lo cual concuerda con el concepto de contabilidad a que se arribó anteriormente. Se trataría de las reglas relativas al conjunto de procedimientos que integran la contabilidad concebida como técnica.

4 LA CONTABILIDAD COMO SISTEMA DE INFORMACION

4.1. Razones del análisis de la interrelación

En razón de la concepción de la contabilidad a la que se arribó, a esta idea está totalmente ligada la de información. Esto es así como consecuencia de que el sistema contable constituye una parte sustancial del sistema de información del ente. Por esta causa, resulta indispensable analizar qué elementos de la teoría de la información son incluidos en su campo por la contabilidad y por tanto debería tomarlos como elementos pre-existentes o generados en otro campo del conocimiento. Desde este ángulo de análisis, y por supuesto aceptando en esa categoría la noción de información, la concepción de los diversos enfoques para su estudio y los elementos integrantes de un proceso de información, el punto de contacto que interesa aplicar es el de las condiciones, características o cualidades de cualquier producto informativo, para de esas ideas derivar aquéllas específicas de un tipo de información: la información contable.

El punto de partida es el concepto de información.

En este campo se pueden considerar varias definiciones con distinto enfoque, desde la más general que señala que información es todo estímulo que provoca una reacción hasta algunas más restringidas como la que indica que es un conocimiento bajo una fórmula comunicable, pasando por alguna de tipo cuantitativo como la de enunciar que es el aumento de nuestra probabilidad de acertar.

Una característica muy peculiar de la información en la actualidad es que cada disciplina o cada sector especializado tiene una concepción con sus matices específicos de lo que es información. Entonces, lo que es información en biología no equivale exactamente a lo que se entiende hoy por información en psicología o en lingüística o en otras disciplinas. Ninguna recopilación ni texto específico se ha localizado que contenga un concepto de información aplicable a las ciencias económicas en general y a las administrativas y la contabilidad en especial por lo que será conveniente manejarse con aquellas definiciones antes enunciadas.

Una idea a precisar es entonces la de información especializada, y para ello se puede recurrir a una enunciación que parece bastante elemental. La información especializada es la información no reemplazable. Por ejemplo, in-

formación como la que brinda un periódico es reemplazable porque esos datos se pueden obtener en otro periódico, con un enfoque diferente, con una orientación distinta, pero en el fondo con los mismos datos. En cambio en cualquiera de los campos de la investigación, si se necesita un determinado trabajo sobre el tema porque en él hay una innovación o un aporte distinto, ese trabajo no es reemplazable. Además, debe tenerse en cuenta también la forma de utilizar la información, la finalidad que con su empleo se persiga; en forma complementaria, su posibilidad de reemplazo y la manera en que se utilice definen si se la puede considerar especializada o no.

4.2 La información y el proceso decisorio

El proceso decisorio requiere información relevante. Las fuentes de información deben ser identificadas y desarrolladas.

El desarrollo de un sistema de información comprende: la transformación de la necesidad de información en tipos o clases y la elaboración de un mecanismo eficiente de recolección y procesamiento de la información. El "contable" (2) juega un papel central en el diseño de tal sistema y en el establecimiento de las clases de información que serán manejadas en el sistema.

Hay aquí, dos ideas muy importantes para tener en cuenta. En primer lugar, distinta información es relevante para diferentes decisiones. En segundo lugar, debe considerarse el costo (incremental) confrontado con el beneficio (también incremental) de cualquier conjunto de información o sistema de procesamiento.

Los sistemas de información inevitablemente involucran a individuos y, por consiguiente, debe tenerse en cuenta su comportamiento.

El hecho de que el decididor descansa en la información contable conduce a la necesidad de desarrollar estimaciones verificables, libres de prejuicios.

La habilidad o capacidad del decididor es un factor que afecta al diseño del sistema de información. La capacidad limitada del decididor origina agrega-

2) La expresión "contable" está referida a todo aquél, profesional o no, involucrado en la preparación de información contable.

dos de mediciones (tanto físicas como monetarias). Tales agregados combinan mediciones individuales efectuadas para reflejar relaciones existentes entre objetos.

La contabilidad debe satisfacer la importante condición de que las mediciones tengan validez en cuanto a reflejar las relaciones existentes entre grupos de objetos.

Debe tenerse presente que las restricciones impuestas por el costo de los sistemas de información a veces cobran trascendencia.

La información contable, además de su papel en la comunicación externa, es un importantísimo factor en el proceso decisorio gerencial.

La información contable interna se compone de balances, estados de resultados, estados de origen y aplicación de fondos y proyecciones tales como presupuestos de ganancia, presupuestos financieros, presupuestos de ventas, de producción, etc.

La información contable interna también se refiere a informes de actuación, con análisis de variaciones.

4.3. Comunicación de la información contable

Los individuos están limitados en su posibilidad para obtener información relevante para sus decisiones.

Esto se debe, en parte, a la separación física que existe en el individuo y los hechos relevantes que se suscitan en una sociedad especializada. También ello refleja meramente la habilidad para percibir, absorber y seleccionar entre los hechos trascendentes que tienen lugar.

De todo esto se desprende la responsabilidad que pesa sobre los contables en el sentido de comunicar información útil a las partes interesadas.

Son factores importantes la cantidad de información elaborada a distribuir a los usuarios, la forma en que será comunicada y la oportunidad de la comunicación.

La comunicación de la información inevitablemente está vinculada con el comportamiento del individuo. La habilidad de los individuos para discernir o interpretar es importante. La presunción de la racionalidad debe ser considerada.

También debe tenerse presente el nivel de conocimiento y los procesos de razonamiento de los usuarios. Por último, a raíz de que la información afecta

el comportamiento a través de la motivación, debe prestarse atención a la deformación de la información, a la oportunidad en su suministro y a su relevancia.

4.4. Características de la información

Es conveniente analizar también el aspecto que se refiere a las características de la información en el momento actual. En primer lugar se hablaría de cambio en el concepto mismo de la información. En este sentido, lo más característico de los cambios a que se asiste no es el hecho de que algo se cambia en otra cosa o viceversa, sino lo que se define como el cambio de ritmo del cambio mismo, es decir, el apresuramiento de los cambios, que ha afectado toda la dinámica de la información y la comunicación.

En segundo término, habría que hablar de diversificación o multiplicación de la información que no solamente se da por los múltiples avances de la tecnología que brinda nuevos canales de comunicación, sino por una diversificación de las actitudes humanas, de los intereses humanos, y esto repercute en los requerimientos de información.

Una tercera característica a comentar es el dinamismo de la información, lo cual se refiere a la urgencia con que ésta se requiere y se maneja. Prácticamente se puede afirmar que se necesita de manera constante información al instante, siempre actualizada.

La cuarta cualidad que puede mencionarse es la especialización de la información, a la que desde otro punto de vista se ha aludido. Esto se refiere a la posibilidad de responder a los distintos sectores del conocimiento y a los distintos intereses y diferentes situaciones en que se maneja la información. Debería señalarse asimismo, que en la actualidad, la información es un elemento de consumo. Nunca se ha podido prescindir de la información, pero hoy es claro que se trata de un elemento que se paga y que se vende y que supone por ende un poder económico (esto permitiría considerar la información como un elemento de inversión).

Por último cabe considerarla como elemento estratégico, es decir como un elemento imprescindible para la toma de decisiones de cualquier naturaleza. Desde el punto de vista que interesa a este trabajo, es necesario también el análisis de otro integrante de la teoría de la información, que es la comunicación. En una acepción bastante simplificada se podría afirmar que

es un mensaje o transmisión de información, o dicho de otra manera, es la información configurada en un mensaje.

En ese proceso de comunicación intervienen varios elementos: por un lado un emisor, o en ciertos casos transmisor, una codificación en el momento de emitir el mensaje (es decir, su traducción de un lenguaje a otro). Además, participan el receptor y/o el destinatario del mensaje y ahí se produciría una decodificación.

Aparte de estos elementos debe considerarse la existencia de un canal que es la vía física o el soporte del mensaje y las interferencias, que constituyen los diversos inconvenientes que en el proceso pueden producirse.

Partiendo de todas estas nociones que aquí se han presentado de una manera muy sintetizada, y teniendo como objetivo clarificar las cualidades de toda información, para determinar si en la caracterización de un tipo de información especializada como la contable es necesario agregar otras adicionales, se preparó un listado.

En su elaboración se trabajó con un criterio amplio. Podrían presentarse aspectos sutilmente diferenciados o lo suficientemente ligados como para que en algunos casos el vocablo parezca artificialmente incluido. No obstante, se prefirió un esquema de esa naturaleza para trabajar con todos los elementos posibles. A cada concepto se le agregó su significado más concreto, de entre las varias acepciones que ofrecían en diccionarios de filosofía o técnicos.

El resultado fue el siguiente:

- Relevancia:** La información debe satisfacer razonablemente las necesidades del receptor, mediante la comunicación de los hechos sobresalientes de mayor significatividad.
- Objetividad:** La información debe tender -en el mayor grado posible- a presentarse de manera que exprese los acontecimientos tal como son, sin deformaciones por subordinación a condiciones particulares del emisor.
- Oportunidad:** la información debe emitirse en tiempo y lugar conveniente para el usuario.
- Precisión:** la información debe estar comprendida entre los estrechos límites de la aproximación, buscando un acercamiento a

la exactitud.

- Integridad:** la información debe ser exhaustiva, completa; ello significa que incluirá al menos todas sus partes esenciales.
- Claridad:** la información debe ser inteligible, fácil de comprender y accesible.
- Suficiencia;** la información debe ser apta y conveniente para los requerimientos del usuario.
- Prudencia:** la información debe expresarse con cautela y precaución. El informante debería ubicarse entre la reflexión y la previsión, tendiendo a evitar los riesgos que podrían emanar de la información que comunica.
- Normalización:** la información debe basarse en normas o reglas adecuadas que satisfagan la necesidad de consecuencia, uniformidad o comparabilidad que pudiera requerir el usuario.
- Sistematicidad:** la información debe presentarse de manera orgánica, lo que significa que debe fundamentarse en un conjunto de reglas armónicamente entrelazadas.
- Verificabilidad:** la información debe permitir su comprobación mediante demostraciones que la acrediten y confirmen.
- Certidumbre:** la información debe elaborarse en base a un conocimiento seguro y claro de los acontecimientos que comunica, es decir que la certidumbre en la información ha de entenderse como el fundamento objetivo de toda aseveración firme.
- Confiabilidad:** la información debe prepararse conforme a normas y reglas que le otorguen el carácter de creíble.
- Racionalidad:** la información debe ser lógica y resultar de la aplicación de un método adecuado.
- Practicabilidad:** la información debe reunir los atributos necesarios que permitan su utilización.
- Ireemplazabilidad:** la información no puede ser sustituida por otra.
- Convertibilidad:** la información debe poder transformarse o reducirse a datos más fundamentales, eventualmente permutables.
- Productibilidad:** (rentabilidad o economía de la información): la informa-

ción debe prestar una utilidad para los objetivos del usuario que exceda de los esfuerzos necesarios para su obtención (relación costo-eficiencia).

La conclusión es que todos los aspectos que en los "principios de contabilidad generalmente aceptados" se refieren a cualidades de los informes contables, como exposición, prudencia, objetividad, uniformidad, quedan incluidos en un campo más general. Se trataría, sin duda, de cuestiones genéricas y no específicas, y por lo tanto no deberían integrar la técnica contable, sino que estarían tratados en la teoría de la información.

4.5. La contabilidad y el medio

El medio social, económico, político y legal provee las instituciones y las organizaciones necesarias para facilitar e integrar la compleja especialización de mano de obra con los recursos materiales. Un punto importante es el intercambio económico entre los varios entes (organizaciones e individuos) del sistema total.

En un sistema de intercambio monetario, la moneda es el común denominador de los valores, el medio de cambio. La medición de costos, valores y beneficios en términos monetarios es de este modo una función primaria de la contabilidad. Los contables reconocen que la "dimensión monetaria" es solamente una dimensión en el proceso social total. Por supuesto que dimensiones tales como la cultural, la moral, la del comportamiento, son más importantes para los varios propósitos de la sociedad. Desde ya que es necesario un estándar de vida suficiente para brindar el tiempo, la energía y el dinero necesarios para la subsistencia razonable.

La relación de causa y efecto entre la estructura, las organizaciones y las instituciones de la sociedad y la práctica contable marcha en ambas direcciones. La contabilidad debe considerar lo que la sociedad reconoce como valor, qué derechos de propiedad son protegidos por la sociedad, cuáles son las instituciones comerciales y financieras empleadas para realizar el intercambio, qué instrumentos y procedimientos legales están involucrados en las operaciones económicas. El medio modela la práctica contable. En este sentido la contabilidad refleja una "tajada" (o corte vertical) de la sociedad.

En compensación la contabilidad suministra información retroalimentadora que los integrantes de la sociedad puedan usar para controlar y remodelar el medio. La contabilidad suministra una parte importante de la información base para la reevaluación de los objetivos sociales, políticos y económicos.

El ejemplo principal de este papel instrumental es la preparación de estados contables para los inversores. Otro ejemplo importante es la preparación de informes contables para usos impositivos. En tales ejemplos el motivo es suministrar información de la manera más comunicativa posible. En síntesis, el papel social de la contabilidad es una función de asistencia, un servicio informativo entre los varios micro-organismos en el sistema social total.

Un ejemplo de la dependencia recíproca evidenciada por la contabilidad es la tributación. Los impuestos a las ventas y a los patrimonios dependen de una correcta contabilización de los valores correspondientes. Con el impuesto a las ganancias ocurre algo similar. Verdaderamente los límites de la tributación son, en un sentido estricto, los límites de lo que "puede ser contabilizado o registrado".

4.6. La contabilidad como fuerza social

La verosimilitud de los informes contables y de toda otra forma de comunicación contable es indispensable para una efectiva conducción y desenvolvimiento de la actividad en el mundo de las formas económicas. Cualquier error, intencional o no, puede derrumbar todo el sistema. Se necesita un alto grado de aceptación de los informes contables entre las partes en pugna.

La profesión contable ha sido asociada esencialmente a los negocios. En efecto, la contabilidad es descripta a veces como el "lenguaje de los negocios".

En los últimos tiempos tal definición ha tomado otro rumbo. Se la concibe modernamente como la medición y comunicación de información económica y financiera, sin referencia específica a la orientación comercial.

Existen variadas razones para tal ampliación en el concepto. El papel fundamental de la contabilidad es hacer mas inteligibles y manejables los hechos mediante su expresión en términos cuantitativos. La disciplina contable, en sus funciones de evaluación y verificación, es aplicable en muchas áreas.

Los ejemplos aparecen a menudo. Piénsese en las comunicaciones de aumentos

en los precios de venta de sus productos que las empresas deben realizar a la Secretaría de Estado de Comercio: ellas están basadas en estructuras de costos, en gran medida referidos a valores de reposición (pero con reflejo en la contabilidad de una u otra forma) y en otra a valores históricos surgidos de registraciones contables.

La coparticipación obrera en la gestión empresarial (lamentablemente con escasas aplicaciones hasta el presente y de las que pueden inferirse conclusiones válidas y representativas) en definitiva también es evaluada a través de resultados económicos surgidos de las anotaciones contables.

La verificación del cumplimiento de las obligaciones impositivas también requiere la referencia a los registros contables y a la documentación que sirve de base para los asientos en ellos.

Al ampliarse el alcance de la contabilidad mas allá del horizonte comercial, la profesión hace frente a sistemas educativos, programas sociales públicos y privados y al estado.

En los últimos años los economistas han dejado de emplear metodologías de razonamiento partiendo de postulados basados en presunciones subjetivas acerca del comportamiento humano. Ahora emplean razonamientos basados en información estadística adecuadamente compilada. Esto ha acercado a las disciplinas contable y económica.

5 LA PRACTICA CONTABLE ACTUAL - LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS (PCGA)

5.1. Metodología en la técnica contable

La falta de metodología ha originado pobres definiciones de términos contables y un deficiente basamento de la estructura contable básica. Los contadores han sido extremadamente descuidados en este sentido y, como es de suponer, la situación ha degenerado de tal manera que la confusión acerca de muchos términos y conceptos es muy grande.

La falta de precisión en los términos no solo entorpece la comunicación entre los contadores sino que también origina debilidades fundamentales dentro de una estructura de razonamiento.

Numerosos enfoques se han empleado en la formulación de las mal llamadas teorías contables:

- 1) No teoréticos (informales)
 - a) práctico, también llamado pragmático, representado por aquellos que propugnan a la "utilidad" como una guía.
 - b) autoritario
- 2) Teoréticos (formales)
 - a) inductivo
 - b) deductivo
 - c) ético
 - d) sociológico
 - e) del comportamiento
 - f) matemático (o axiomático)
 - g) económico
- 3) Ecléctico, que constituye una combinación de 1) y 2) .

Mucho se ha discutido acerca de la clasificación precedente; no obstante, de una manera simplista pero práctica puede hablarse de un enfoque autoritario y de un enfoque teórico. Bajo el primero son los organismos profesionales los que "imponen" las pautas.

El hecho de que los enfoques práctico y autoritario no sean teóricos no implica que deban ser descartados. Cada uno de ellos es importante por dife-

rentes razones. No obstante, ellos son mas importantes cuando son empleados en coordinación con una estructura lógica.

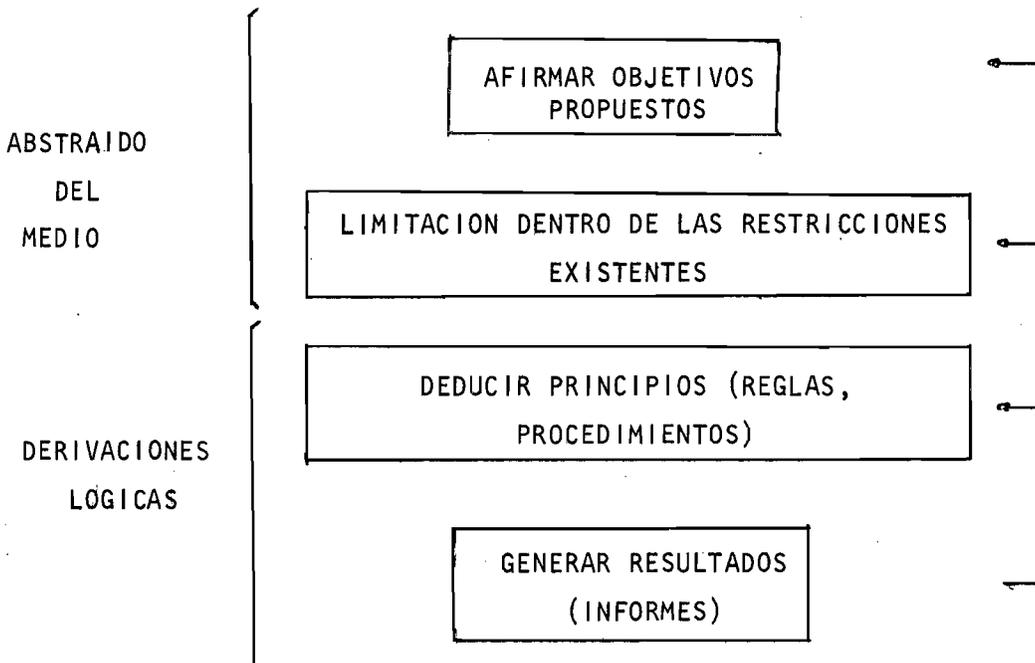
El enfoque práctico es importante porque facilita la cualidad de "utilidad operativa", basada en la comprensión de las relaciones existentes entre el fenómeno de los negocios, las restricciones del sistema de medición y las necesidades de los usuarios de la información contable. Los prácticos son los más conocedores y experimentados en ese aspecto.

El papel del autoritarismo es diferenciar entre las teorías conflictivas aunque bien fundadas. Cualquier práctica que pueda parecer apropiada en las circunstancias dadas debería ser consolidado por el uso de los prácticos.

La instauración de una metodología es necesaria para que los contables tengan un armazón dentro del cual puedan comprender y evaluar los principios sugeridos.

Dado que hasta ahora no existe una metodología reconocida para un enfoque dado, cada investigador debe detallar la estructura que usa y defenderla.

La ausencia de metodología es la causa del aislamiento de los esfuerzos realizados. Como ejemplo, el marco metodológico para el enfoque deductivo podría ser establecido así:



El problema en cuanto a alcance surge del hecho de que los estudios y enfoques no son integrales y quedan a mitad de camino, atacando solo problemas parciales.

Una adecuada metodología debería contemplar el desarrollo lógico (en cuanto a alcance) de pensamientos sobre áreas críticas, por ejemplo:

- 1) medición de la ganancia
- 2) valuación de los activos
- 3) información multivalente
- 4) comunicación de la información contable

También deberían tenerse en cuenta los requerimientos impuestos por otras disciplinas con las cuales hay interacción.

5.2 Alcance de la expresión "principios de contabilidad generalmente aceptados"

La expresión PCGA abarca:

1. Los postulados básicos, que representan la base de sustentación de los principios generales;
2. Los principios generales, elaborados sobre la base de los postulados, que gobiernan las aplicaciones a problemas específicos; y
3. Normas o reglas (también llamados principios detallados) referidas a la aplicación de los principios a situaciones concretas.

Como señalan Luppi y Dealecsandris (3), las primeras recopilaciones de principios contables se hicieron siguiendo un criterio inductivo, analizando lo que era práctica generalizada en las empresas, lo que comúnmente hacían.

Las opiniones que se consideraban de peso para arribar a los PCGA se referían

a:

- a) las prácticas de las empresas
- b) las opiniones de los contadores públicos en sus expresiones literarias: libros, artículos, etc.
- c) las exigencias y opiniones de organismos de fiscalización, llámense bolsas de comercio, comisiones de valores, inspección de personas jurídicas.
- d) los pronunciamientos de los cuerpos profesionales.

(3) Los principios de contabilidad generalmente aceptados. Trabajo presentado a la X Conferencia Interamericana de Contabilidad, publicado en las Memorias de la Conferencia.

La evolución experimentada por la técnica contable exige actualmente el empleo de una metodología deductiva, que de una manera más racional catalice las opiniones mencionadas precedentemente en a), b), c) y d) .

5.3. Los principios de contabilidad vigentes en nuestro país

Se realizará a continuación un análisis crítico de los PCGA actualmente "reconocidos" en el ámbito local. A tal efecto, se considerará que tales PCGA son los contenidos en el pronunciamiento de la VII Conferencia Interamericana de Contabilidad (Mar del Plata, 1965) denominado "Principios y normas técnico-contables generalmente aceptados para la preparación de los estados contables" . Dicho trabajo, con pequeñas modificaciones, fue adoptado por Argentina a través de una resolución de la VII Asamblea Nacional de Graduados en Ciencias Económicas (Avellaneda, 1969) y se refiere a los principios y normas en él contenidos a los que se refieren los dictámenes de los auditores, por así haberlo establecido el dictamen N° 1 del Instituto Técnico de Contadores Públicos de la Federación Argentina de Colegios de Graduados en Ciencias Económicas.

Este pronunciamiento considera que los "conceptos básicos y reglas presupuestos, que condicionan la validez técnica del proceso contable y su expresión final traducida en el estado financiero" pueden ser clasificados como sigue:

- .) un principio fundamental o postulado básico,
- ..) varios principios generales, y
- ...) una cantidad de normas particulares.

5.3.1. El principio fundamental o postulado básico (equidad)

La equidad se enuncia así:

La equidad entre intereses opuestos debe ser una preocupación constante en contabilidad, puesto que los que se sirven de o utilizan los datos contables pueden encontrarse ante el hecho de que sus intereses particulares se hallen en conflicto. De esto se desprende que los estados financieros deben prepararse de tal modo que reflejen con equidad, los distintos intereses en juego en una hacienda o empresa dada.

La redacción de este postulado básico es confusa y poco feliz, no surgiendo con claridad el sentido de lo que con él se pretende. Así, no resulta comprensible

por qué se vería afectada la preparación de estados contables por el hecho de que quienes utilicen los datos contables puedan encontrarse en conflicto de intereses.

El postulado se vincula con la necesidad de que los muy distintos interesados en la información contable (accionistas, gerencia, acreedores, etc.) la reciban expuesta de la manera más sensata posible, con la mayor equidad posible. Esto nos introduce en el campo de los objetivos de los estados contables. Pero el postulado de equidad no aporta soluciones acerca del tipo de información que debería suministrarse para satisfacer tales objetivos, sino más bien apunta a una faceta de la concepción ética del ejercicio profesional. Por supuesto que, entonces, en los códigos de ética profesional ya está contemplado el sentido equitativo de la información contable.

Pese a que la gama de interesados en la información contable de un ente es variada puesto que:

- a) en primer lugar, interesa a los involucrados en el manejo de la empresa (directores, gerentes, empleados y eventualmente sus accionistas)
- b) adicionalmente, preocupa a terceros que algo tienen que ver con la vida de la empresa (por ejemplo, accionistas, actuales o potenciales, acreedores actuales o futuros, organismos gubernamentales, etc.).

puede precisarse un claro propósito común de los estados contables: brindar información objetiva sobre la situación actual de la riqueza de la empresa y la evolución experimentada en un período último (generalmente un año).

Resulta claro que con relación al objetivo expuesto nada aporta el postulado de equidad, nada agrega acerca del tipo de información que debería brindarse.

Tal vez la despreocupación por precisar el o los objetivos de los estados contables ya desde el vamos permita poner en duda la utilidad de los principios, tal cual éstos están concebidos en el ordenamiento bajo análisis.

Mucho se ha escrito acerca de la conveniencia de preparar un solo juego de estados contables para terceros a fin de evitar la confusión que existiría de circular más de un juego. Es algo obvio, pero no por ello debe descartarse la posibilidad de que, adicionalmente al juego único de estados contables, a determinados interesados se le prepare cierta información de una manera distinta, acorde con sus necesidades.

No resulta sensata la dualidad de "contabilidad gerencial" y "contabilidad financiera", asignando a la primera la problemática de los que manejan la empresa y a la segunda la correspondiente a los terceros interesados por alguna razón en la vida de la empresa. Si bien sus expectativas son diferentes, no por ello puede pensarse que son necesarios dos tipos distintos de contabilidad. Esta es única y los que pretenden su desdoblamiento no hacen más que sublimar a la contabilidad toda, al negarle aptitudes que se intentan cubrir creando un compartimiento con características de estanco. Hubiera sido preferible robustecer a la contabilidad por todos conocida con análisis metodológicos lógicos, tratando de eliminarle, en lo posible, la influencia del empirismo que preside muchos de sus "dogmas" actuales.

5.3.2. Los principios generales

El trabajo antes mencionado enuncia trece principios generales que "hacen a la estructura general de los estados financieros". Ellos son:

a) Ente : Los estados financieros se refieren siempre a un ente donde el elemento subjetivo o propietario es considerado como tercero. El concepto de "ente" es distinto del de "persona" ya que una misma persona puede producir estados financieros de varios "entes" de su propiedad.

Lo enunciado no tiene nada que ver con los problemas básicos de contabilidad. Es evidente que la especificación del ente o entes (empresa, división de una empresa, conjunto de empresas) a que han de referirse los estados contables es una decisión anterior a la de su preparación y que la existencia del ente es requisito imprescindible para la existencia de los correspondientes estados contables. Por ello, el de ente no es un principio sino un presupuesto de hecho.

b) Bienes económicos: Los estados financieros se refieren siempre a bienes económicos, es decir bienes materiales e inmateriales que posean valor económico y por ende susceptibles de ser valuados en términos monetarios.

Este principio se refiere en forma parcial a uno de los problemas básicos de valuación (qué bienes y obligaciones deberían ser reconocidos contablemente). Además, existe cierta imprecisión en su redacción. La idea parecería ser la de que todo bien que posea valor económico es susceptible de ser valuado

en términos monetarios, y por lo tanto contabilizable. Sin embargo, no todo bien valioso para la empresa puede ser registrado contablemente debido a que algunos de ellos no son medibles en moneda en forma más o menos objetiva (por ejemplo, un valor llave generado por las operaciones del ente).

c) Moneda de cuenta. Los estados financieros reflejan el patrimonio mediante un recurso que se emplea para reducir todos sus componentes heterogéneos a una expresión que permita agruparlos y compararlos fácilmente. Este recurso consiste en elegir una moneda de cuenta y valorizar los elementos patrimoniales aplicando un "precio" a cada unidad.

Generalmente se utiliza como moneda de cuenta el dinero que tiene curso legal en el país dentro del cual funciona el "ente" y en este caso el "precio" está dado en unidades de dinero de curso legal.

En aquellos casos donde la moneda utilizada no constituya un patrón estable de valor, en razón de las fluctuaciones que experimente, no se altera la validez del principio que se sustenta, por cuanto es factible la corrección mediante la aplicación de mecanismos apropiados de ajuste.

El primer y segundo párrafo solo hacen referencia a otro presupuesto de hecho sin el cual la contabilidad no podría existir. El tercero introduce la posibilidad de realizar ajustes por los efectos de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, pero no establece la obligatoriedad de practicar tales correcciones.

d) Empresa en marcha. Salvo indicación expresa en contrario, se entiende que los estados financieros pertenecen a una "empresa en marcha", considerándose que el concepto que informa la mencionada expresión, se refiere a todo organismo económico cuya existencia temporal tiene plena vigencia y proyección futura.

Este "principio" no se refiere ni a problemas de valuación ni de exposición, pero establece una condición para que las normas referidas a esos aspectos sean aplicables. En realidad no es un principio sino una condición.

e) Valuación al "costo". El valor de costo-adquisición o producción constituye el criterio principal y básico de valuación, que condiciona la formulación de los estados financieros llamados "de situación", en correspondencia también

con el concepto de "empresa en marcha", razón por la cual esta norma adquiere el carácter de principio.

Esta afirmación no significa desconocer la existencia y procedencia de otras reglas y criterios aplicables en determinadas circunstancias, sino que, por el contrario significa afirmar que en caso de no existir una circunstancia especial que justifique la aplicación de otro criterio, debe prevalecer el de "costo" como concepto básico de valuación.

Por otra parte, las fluctuaciones del valor de la moneda de cuenta, con su secuencia de correctivos que **inciden o modifican** las cifras monetarias de los costos de determinados bienes, no constituyen, asimismo, alteraciones al principio expresado, sino que, en substancia, constituyen meros ajustes a la expresión numeraria de los respectivos costos.

La valuación al costo no lleva suficiente fundamentación en los párrafos precedentes, al punto tal que llega a intentarse su justificación por vía negativa al decirse que "en caso de no existir una circunstancia especial que justifique la aplicación de otro criterio, debe prevalecer el de "costo" como concepto básico de valuación".

Ello lleva a pensar que este "principio" no es tal y que más bien reviste el carácter de "norma" adoptada por costumbre.

En este aspecto y en el complementario denominado de lo devengado se centran las principales objeciones a las prácticas contables actuales.

f) Ejercicio. En las empresas en marcha es necesario medir el resultado de la gestión de tiempo en tiempo, ya sea para satisfacer razones de administración, legales, fiscales o para cumplir con compromisos financieros, etc.

Es una condición que los ejercicios sean de igual duración, para que los resultados de dos o más ejercicios sean comparables entre sí.

El primer párrafo señala una situación que es previa a la realización de estados contables y que justifica su preparación.

El segundo, hace a un aspecto vinculado con la comparabilidad de los estados contables. Sin embargo, el no cumplimiento de la condición enunciada (que los ejercicios sean de igual duración) no tiene por qué impedir la aplicación de los PCGA, aunque sí requerirá, de ser necesario, la debida exposición de los

datos que permitan lograr la comparabilidad deseada.

Por lo tanto, el de ejercicio tampoco debería ser considerado como "principio".

g) Devengado. Las variaciones patrimoniales que deben considerarse para establecer el resultado económico son las que competen a un ejercicio sin entrar a considerar si se han cobrado o pagado.

Este es el principio de mayor jerarquía, por cuanto se refiere al problema básico de la contabilidad: establecer pautas para valuar el patrimonio y asignar resultados a los diversos períodos o ejercicios económicos. Sin embargo, y a pesar de su importancia, es el más breve entre todos los principios generales. El principio establece que las variaciones patrimoniales a ser computadas para la determinación del resultado de un ejercicio (debió decirse período) son las que competen al mismo, pero no establece qué reglas deberían ser seguidas para fijar tal "competencia". Ello hubiera requerido la fijación de reglas para atribuir ingresos y costos a los diversos períodos; el primer aspecto se encuentra relativamente cubierto a través del "principio" de realización en tanto que el segundo no se encuentra específicamente tratado.

Las condiciones tradicionalmente catalogadas como necesarias para la asignación de un ingreso a un período son las siguientes:

- a) El hecho sustancial que genera el resultado debe haberse producido en el período. El problema de la caracterización del "hecho sustancial" sería motivo del desarrollo de normas particulares;
- b) El ingreso debe ser objetivamente medible; puede decirse que se ha logrado objetividad cuando varios observadores, independientes entre sí, llegan a conclusiones similares;
- c) Deben haberse ponderado prudentemente los riesgos inherentes a la operación.

Por otra parte, la asignación de costos a períodos debería seguir las siguientes reglas:

- a) Si el costo está vinculado a un ingreso determinado, debe ser imputado al período en que el ingreso es reconocido.
- b) Si ello no es posible, debe procurarse su vinculación con algún período, a los efectos de imputarlo al mismo.
- c) Si no se da ninguna de las dos condiciones anteriores y el costo no permiti-

rá la obtención de ingresos futuros, debe ser cargado al período en que es conocido.

Por último, cabe criticar que el "principio" no haga referencia a un aspecto que reviste esencial importancia para la determinación de los resultados de un período: el de la consideración de la realidad económica subyacente en las operaciones. Tal consideración puede llevar a asignaciones de ingresos o costos distintas a las resultantes de basarse meramente en los aspectos formales de las operaciones. Ello sucede, por ejemplo, con las siguientes operaciones:

- a) Facturación de intereses implícitos o de sobrepuestos de inflación, dentro del precio de venta de un bien.
- b) Arrendamiento ("leasing") de bienes que verdaderamente consista en una adquisición financiada.
- c) Ventas a compañías pertenecientes a un mismo grupo económico (aspecto vinculado a la presentación o no de estados consolidados).
- h) Objetividad. Los cambios en los activos, pasivos y en la expresión contable del patrimonio neto, deben reconocerse formalmente en los registros contables, tan pronto como sea posible medirlos objetivamente y expresar esa medida en moneda de cuenta.

Como ya fue señalado más arriba, objetividad es, más que un principio, una condición que debería ser tenida en cuenta al aplicar el principio de devengado. Se reconoce que la objetividad no puede ser absoluta, debido a que en ciertos casos es imprescindible la realización de estimaciones.

- i) Realización. Los resultados económicos solo deben computarse cuando sean realizados, o sea cuando la operación que los origina queda perfeccionada desde el punto de vista de la legislación o prácticas comerciales aplicables y se hayan ponderado fundadamente todos los riesgos inherentes a tal operación. Debe establecerse con carácter general que el concepto "realizado" participa del concepto de devengado.

Como el último de los párrafos precedentes lo señala, este "principio" es, en rigor, complementario del de "devengado", por lo que no resulta razonable su tratamiento en forma separada.

- j) Prudencia. Significa que cuando se deba elegir entre dos valores para un

elemento del activo, normalmente se debe optar por el más bajo, o bien que una operación se contabilice de tal modo que la alícuota del propietario sea menor. Este principio general se puede expresar también diciendo: "contabilizar todas las pérdidas cuando se conocen y las ganancias solamente cuando se hayan realizado".

La exageración en la aplicación de este principio es conveniente si resulta en detrimento de la presentación razonable de la situación financiera y el resultado de las operaciones.

Se ha señalado ya que, más que un principio contable, la prudencia es una condición a ser considerada en la determinación de los ingresos y costos atribuibles a un período. Prudencia debe equivaler a estimación razonable de riesgos, debiendo evitarse caer en el extremo opuesto adoptando actitudes en exceso conservadoras que provoquen la subvaluación del patrimonio.

k) Uniformidad. Los principios generales, cuando fuere aplicable, y las normas particulares utilizadas para preparar los estados financieros de un determinado ente deben ser aplicados uniformemente de un ejercicio a otro. Debe señalarse por medio de una nota aclaratoria, el efecto en los estados financieros de cualquier cambio de importancia en la aplicación de los principios generales y de las normas particulares.

Sin embargo, el principio de la uniformidad no debe conducir a mantener inalterables aquellos principios generales, cuando fuere aplicable, o normas particulares que las circunstancias aconsejen sean modificados.

El hecho de que este concepto se refiera a la aplicación uniforme de los principios generales y de las normas particulares, parecería situarlo fuera de los principios generales, aun cuando formalmente se encuentre en ellos incluido.

En rigor, se trata no de un principio sino de una regla a ser tomada en cuenta en la aplicación de los principios (principios generales y normas particulares) y de los métodos empleados para su aplicación, con el objeto de facilitar la comparabilidad de los estados contables y la visualización de tendencias.

l) Materialidad (significación o importancia relativa). Al ponderar la correcta aplicación de los principios generales y normas particulares debe necesariamente actuarse con sentido práctico. Frecuentemente se presentan situaciones que no encuadran dentro de aquéllos y que, sin embargo, no presen-

tan problemas porque el efecto que producen no distorsiona el cuadro general. Desde luego, no existe una línea demarcatoria que fije los límites de lo que es y no es significativo y debe aplicarse el mejor criterio para resolver lo que corresponda en cada caso, de acuerdo con las circunstancias, teniendo en cuenta factores tales como el efecto relativo en los activos o pasivos, en el patrimonio o en el resultado de las operaciones.

Tampoco en este caso se trata de un principio contable sino de una regla para la aplicación del resto de los "principios".

m) Exposición. Los estados financieros deben contener toda la información y discriminación básica y adicional que sea necesaria para una adecuada interpretación de la situación financiera y de los resultados económicos del ente a que se refieren.

La idea general contenida en este principio es indiscutible. Sin embargo, su redacción debería ser revisada pues parece partir del supuesto de que los estados contables básicos a ser presentados son solamente el balance general y el estado de resultados. Quizás sería preferible que el "principio" solo contuviera la ya mencionada idea general y que a través de las normas particulares se estableciese:

- a) qué información debe ser expuesta;
- b) cómo exponer dicha información, lo que implica definir qué estados contables deben ser presentado.

En resumen, suele hacerse la siguiente clasificación de los principios generales:

1. Presupuestos de hecho o de derecho, dados por el medio económico.

Entre estos se encuentran los de: ente, bienes económicos, moneda de cuenta, empresa en marcha y ejercicio.

Como puede apreciarse son elementos o conceptos preexistentes, no elaborados por la técnica contable sino que son utilizados por ella.

Si bien estos principios normalmente no están en discusión, no por ello debe pensarse que son reales principios de contabilidad.

2. Características de la información. Por un lado están las consideradas como genéricas: Objetividad, prudencia, materialidad o significatividad y

exposición; por otro lado, la específica de la contabilidad: uniformidad. Debe tenerse presente que cada una de dichas condiciones no debería funcionar en forma absoluta. Por ejemplo, si bien debe tratarse de ser lo más objetivo que sea posible, en contabilidad permanentemente se realizan estimaciones (por ejemplo, del riesgo de incobrabilidad que pesa sobre la cartera de clientes, de los valores de realización de las existencias, etc.) y en ella hay cierto subjetivismo; si no, existiría una estrechez asfixiante indeseable a todas luces. Pero, cuáles son las pautas para que una medición sea objetiva. Bocardi, Chapman y Chyrikins (4) aportan algunas ideas al considerar que una medición es objetiva cuando, frente a un fenómeno mensurable y manteniendo invariables los factores, las opiniones de varios observadores de similar independencia de criterio coincidan o los resultados no sean sustancialmente distintos. Pero, debe insistirse, que para que la información contable sea útil debe haber ductilidad en los pensamientos y en los razonamientos, lo cual introduce alguna subjetividad inevitable pues, de lo contrario, será muy alta la propensión a aferrarse de datos contables rígidos.

Se dice que la incapacidad de los estados contables tradicionales para reflejar adecuadamente la realidad económica se debe fundamentalmente a la preocupación de los contables por presentar información comprobable de manera más o menos automática.

Este es un hecho bien cierto y un ejemplo lo constituye la sujeción al principio de valuación al costo para demostrar el valor presente de un patrimonio. Los usuarios de la información contable requieren información útil, elaborada con un cierto grado de objetividad (concebida ésta en los términos precisados anteriormente). No es posible sacrificar utilidad por una innecesaria objetividad.

Algo parecido ocurre con la prudencia. La enunciación del principio es "que cuando se deba elegir entre dos valores para un elemento del activo, normal-

(4) En su "Ensayo de un concepto de ganancia realizada", trabajo presentado a la VIII Conferencia Interamericana de Contabilidad (Caracas-Venezuela - 1967) - Ver Administración de Empresas N° 64. T. VI pág. 289.

mente se debe optar por el más bajo... Este principio general se puede expresar también diciendo: contabilizar todas las pérdidas cuando se conocen y las ganancias solamente cuando se hayan realizado". Este enunciado, aparte de crear un círculo vicioso pues busca las raíces de la prudencia en la realización y luego sujeta esta última a la prudencia, es una exageración descabellada que atenta seriamente contra los objetivos de los estados contables. La prudencia debería entenderse en los siguientes términos: ante dos valuaciones alternativas, igualmente justificables, debería optarse por la más baja, teniendo en cuenta que los efectos de una subestimación comúnmente serán menores que los de una sobreestimación (por supuesto pensando en activos; con los pasivos será a la inversa).

Lamentablemente en los hechos encontramos actualmente varias pobres aplicaciones de una prudencia mal entendida; por ejemplo, la no consideración con crédito a resultados de las ganancias de cambio emergentes de la revaluación de los saldos pendientes en moneda extranjera, so pretexto de que no están realizadas.

También cabe preguntarse por qué se reconocen anticipadamente presuntas pérdidas a generarse en ocasión de la realización de los activos (por ejemplo, productos elaborados, inversiones transitorias) y se ignoran los incrementos de valor que en otras ocasiones esos mismos activos pueden haber experimentado. En otras palabras, si la prudencia es el origen de la regla de valuación al costo o valor de mercado, el que sea menor, cuánto daño provoca en detrimento de la utilidad informativa de los datos contables.

En cuanto al principio de significatividad, su redacción se refiere a la trascendencia de las cifras. Pero también es aplicable el concepto para valorar la importancia de hechos que hacen al problema contable: por ejemplo, para el cuándo de la imputación de la ganancia entre ejercicios.

La exposición, por supuesto que adecuada, es obvia en toda información transmisible.

Finalmente, cabe analizar la uniformidad o consistencia. La redacción del principio supone que en los sucesivos estados contables de una empresa se mantengan los criterios de valuación. O sea que es una uniformidad intra-empresa.

Pero nada se dice acerca de la uniformidad inter-empresas. Si bien hay consenso acerca de la necesidad de que los estados contables de entes de actividad similar puedan ser comparados, la existencia de criterios alternativos para impor-

tantantes partidas y operaciones es evidentemente atentatoria.

Es por todos conocido el hecho de que, dentro del criterio general comúnmente empleado y aceptado de valuación de los bienes de cambio al costo, el empleo del mecanismo LIFO (último entrado primero salido) comúnmente produce resultados muy distintos de los que se obtendrían con el mecanismo FIFO (primero entrado primero salido).

En consecuencia, es menester la adopción de métodos más adecuados para el logro de los objetivos de los estados contables. Debe facilitarse la comparación entre empresas, sin caer en la implantación de reglas fijas, rígidas, desprovistas de toda consideración de las diversas condiciones imperantes en las empresas bajo análisis. Pero sí debe eliminarse la discrecionalidad antojadiza.

Para concluir con este segundo grupo de principios generales, es de señalar que tal como se analizó anteriormente, la claridad, la objetividad, la relevancia son solo algunas de las características que debe reunir cualquier tipo de información para ser utilidad. Por lo tanto, la enunciación, amén de incompleta, es innecesaria, con excepción de la uniformidad que sí hace a una cuestión eminentemente contable.

3. El último grupo de principios se vincula con los criterios específicos de valuación, o sea los que deberían permitir resolver los problemas concretos de qué partidas incluir, cómo presentarlas, por qué valores. Es decir que en este grupo se debería dar respuesta (o pautas) a las dos cuestiones básicas en contabilidad: la determinación de los resultados y la valuación del patrimonio. Ambas representan las dos caras de una misma moneda.

En el pronunciamiento de la VII Conferencia Interamericana de Contabilidad solo encontramos dentro de este grupo los principios de valuación al costo, de lo devengado y de la realización.

El principio de valuación al costo constituye el criterio principal y básico de valuación, que condiciona la formulación de los estados contables - llamados de situación, en correspondencia también con el concepto de empresa en marcha, razón por la cual esta norma adquiere el carácter de principio.

Puede afirmarse que con los enunciados dados a los principios de devengado y de realización se persigue una complementación, pero de ninguna manera se caracteriza con precisión ese proceso al cabo del cual una partida desemboca en el cua-

dro de resultados (sea como ganancia o como pérdida, aunque realmente en el primer caso se presentan los problemas más espinosos).

Puede considerarse que los principios de valuación al costo y de realización constituyen la columna vertebral de lo que podría llamarse el criterio tradicional de valuación en la contabilidad de hoy día. Los bienes del patrimonio se valúan a su costo, no reconociéndose sobre ellos ganancia alguna hasta el momento de su venta, considerándose que en esa ocasión se materializa la realización.

Alrededor de esta última concepción existe acuerdo prácticamente unánime de que la concreción de la venta, en la gran mayoría de las empresas industriales y comerciales, se produce con la entrega o tradición de la mercadería. En los casos de contrato por plazos extensos, se considera que los cumplimientos parciales son ejecuciones de la venta total. Por consiguiente, se va reconociendo la ganancia a medida que se concretan los avances de obra, sin esperar a la conclusión total. Desde ya que se supone la existencia de un contrato, la posibilidad de determinar los montos parciales de ganancia a través de un mecanismo razonable y la seguridad relativa de que episodios o circunstancias posteriores no invalidarán tales ganancias tomadas a través del tiempo.

Como excepción, existen casos en que la ganancia se reconoce en el momento de la producción sin esperar a la venta, por ejemplo metales preciosos, ciertos frutos del país. En estos últimos casos se considera que la producción es más representativa que la venta puesto que para tales bienes existe un mercado regular, con precios determinados fundamentalmente por la oferta y la demanda.

Un aspecto no considerado en los principios analizados es el de la "realidad económica". En ese sentido, resultaría adecuado dejar explícito que en la valuación del patrimonio y de los cambios en él habidos debería prestarse más atención a la sustancia del hecho que a la mera forma del mismo.

5.3.3. Las normas particulares

Las normas particulares constituyen el sector más inestable y "pantanos" de los PCGA. Ello es así debido a que la teoría contable se encuentra en constante evolución y continuamente aparecen nuevas soluciones que provocan la modificación de tales normas. En la realidad actual, tales normas particulares no existen.

6 CRITICAS A LA PRACTICA CONTABLE ACTUAL

6.1 Comentario general

Las críticas pueden centrarse en aspectos estructurales, como consecuencia de la falta de rigor metodológico en la elaboración de las normas contables, y en aspectos técnicos que originan una total falta de adecuación de los conceptos contables vigentes a las necesidades y circunstancias.

6.2. Aspectos estructurales

Esto se vincula con la deficiente manera en que elaboran las normas. Ya se ha expresado que este trabajo tiene como objetivo fundamental el replanteo de la estructura básica de la contabilidad, por considerarse que la evolución de las prácticas en esta materia ha desbordado lineamientos y conceptos que en algún momento anterior pudieron resultar adecuados y satisfactorios.

Los comúnmente denominados "principios de contabilidad generalmente aceptados", que en su origen constituyeron un marco para la tarea de los contadores públicos, tal cual existen hoy no pueden constituirse en columna vertebral de la técnica contable. El método tradicionalmente seguido para la elaboración de prácticas contables podría considerarse como de crisis o de emergencia: siempre se espera a que se presente un problema para buscarle un tratamiento contable adecuado. Comúnmente el cuerpo de prácticas contables existente hasta ese momento resulta insuficiente para solucionar la crisis. En tales casos se introduce un nuevo principio, especialmente ideado. Ello es consecuencia de la falta de estructura básica que permita dar respuesta a cualquier nueva situación o problema. Se piensa que el enfoque inductivo (que ha sido el comúnmente empleado hasta ahora en la elaboración de los llamados principios contables) no es el camino adecuado, para no caer en el error de inferir "lo que debería ser" en función de "lo que es". Se impone, por el contrario, un mecanismo de tipo deductivo. En el punto 5.1. se hacen otros comentarios con relación al tema de metodología.

La situación argentina de confusión respecto a la creación de normas contables, se origina en gran medida en el desorden existente en las organizaciones profesionales. Tal como lo señala López Santiso (5), en nuestro país

(5) Ensayos sobre técnica contable, de Horacio López Santiso. Ediciones Macchi - 1974.

no está definido con precisión cuál de las diversas instituciones (a saber Colegios de Graduados, Consejos Profesionales, Federación de Colegios, Federación de Consejos) es la responsable de la emisión de los pronunciamientos técnicos, cuál de su puesta en vigencia y cuál del control de su aplicación. En el pasado las siguientes entidades han emitido normas:

- . los Consejos Profesionales
- . los Colegios de Graduados
- . la Federación Argentina de Colegios de Graduados (emanadas del Instituto Técnico de Contadores Públicos, que de ella depende)
- . las Asambleas Nacionales de Graduados

También deberían agregarse las Conferencias Interamericanas de Contabilidad, algunas de cuyas recomendaciones han sido aplicadas en nuestro país.

A todo este cuadro siniestro, en los últimos tiempos se han agregado los pronunciamientos de la Federación Argentina de Consejos Profesionales (a la cual no están adheridos todos los Consejos; por ejemplo, el de Capital Federal no lo está), que tiene un cuerpo de investigación: Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYT). Como ejemplo de la situación caótica existente es de mencionar el hecho de que una sociedad radicada legalmente en la Capital Federal debe presentar sus estados contables empleando una fórmula (la de la Resolución N° 1/73 de la Inspección General de Personas Jurídicas de la Capital Federal) mientras que si está radicada en la provincia de Buenos Aires, por ejemplo, debe presentarlos siguiendo los lineamientos de la Comunicación Técnica N° 1 de la Federación de Consejos (cuyos términos hizo suyos la Dirección de Personas Jurídicas de la Pcia. de Buenos Aires). El que antecede es un ejemplo que trae problemas de aplicación práctica, pero un problema de fondo mucho más trascendente se vincula con la innegable duplicación de esfuerzos. También debe comentarse que, aparte de los entes citados, acostumbran a emitir normas técnicas otros organismos no profesionales, tales como el Ministerio de Economía o de Hacienda (recuérdese la ley de revalúo), la Inspección General de Personas Jurídicas (recuérdese las resoluciones Nros. 200 y 50 sobre diferencias de cambio), el Banco Central de la República Argentina, la Superintendencia de Seguros de la Nación, la Caja Federal de Ahorro y Préstamo para la Vivienda y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

De todas maneras, en opinión del autor de este trabajo uno de los principales entes emisores de normas es el Instituto Técnico de Contadores Públicos, por lo que es de interés comentar su mecanismo de funcionamiento.

El Instituto Técnico de Contadores Públicos

El Instituto Técnico fue creado en 1969 por la Federación Argentina de Colegios de Graduados en Ciencias Económicas, organismo del cual depende, con la aspiración de contar con un cuerpo técnico de estudio permanente que diera pautas y orientaciones sobre diversos aspectos que el ejercicio profesional requiere, como consecuencia de la constante evolución de la profesión contable.

Las autoridades del Instituto, así como los integrantes de las Comisiones de Estudio, son destacados profesionales argentinos los cuales cumplen sus funciones en forma honoraria.

A los efectos del cumplimiento del objetivo enunciado, son materia de la actividad del Instituto:

- a) los principios de contabilidad;
- b) las normas para la confección de estados contables;
- c) las normas y procedimientos de auditoría;
- d) las normas sobre dictámenes del contador público;
- e) la esfera de actuación del contador público y su responsabilidad en el ejercicio profesional;
- f) otras cuestiones técnicas vinculadas con la actividad profesional.

Las opiniones del Instituto son dadas a conocer a través de recomendaciones, dictámenes e informes.

Las recomendaciones reflejan la posición adoptada por el Instituto acerca de los aspectos antes aludidos y constituyen la base de los futuros dictámenes. Los dictámenes son disposiciones normativas que sirven de pauta para los contadores públicos en su ejercicio profesional. Para que una recomendación se transforme en dictamen debe transcurrir, como mínimo, un período de un año, durante el cual su contenido es objeto de discusión y análisis por los sectores involucrados.

Los informes son trabajos de investigación en los que se desarrollan temas técnicos de carácter general.

Hasta la fecha el Instituto Técnico ha emitido los siguientes pronunciamien-

tos:

- Dictamen N° 1 . Normas específicas sobre dictámenes del contador público referentes a estados contables.
- Dictamen N° 2.. Ajuste de estados contables para reflejar las variaciones del poder adquisitivo de la moneda.
- Dictamen N° 3 . Normas de auditoría generalmente aceptadas.
- Dictamen N° 4 . Normas personales sobre procedimientos de auditoría.
- Dictamen N° 5 . Normas relativas a la realización del trabajo de auditoría.
- Dictamen N° 6 . Tratamiento contable de las indemnizaciones al personal por ruptura del contrato de trabajo.
- Recomenda- . Contabilización de impuestos. Procedimiento aplicable para el
ción N° 7 . impuesto sobre las utilidades.
- Dictamen N° 8 . Normas relativas a la forma de presentación de estados contables.
- Informe N° 1 . Modelos de dictámenes de contador público referentes a estados contables. Opinión favorable sin salvedades.
- Informe N° 2 . Tratamiento del régimen de la ley 19.061 (incentivos para inversión en determinados valores mobiliarios).
- Informe N° 3 . Modelos de dictámenes de contador público referentes a estados contables. Opinión con salvedades, opinión adversa y abstención de opinión.
- Informe N° 4 . Modelos de dictámenes de contador público referentes a estados contables trimestrales para presentar ante la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.
- Informe N° 5 . Tratamiento contable del impuesto a los beneficios impositivos no distribuidos (ley 20628).
- Informe N° 6 . Actuación y responsabilidad del contador público en la sindicatura privada de sociedades comerciales en el marco del decreto ley 19.550/ 72 .

Durante bastante tiempo, los dictámenes del Instituto Técnico, pese a que según su reglamento eran "ley", no tuvieron aplicación y aceptación generalizada. Concretamente, los Consejos Profesionales, que son los organismos encargados

del control del ejercicio profesional, no habían hecho suyos ni expresado opinión alguna sobre tales pronunciamientos. Tampoco tuvieron eco en otras instituciones que hacen al quehacer económico como la Inspección General de Personas Jurídicas, las Bolsas de Comercio y la Comisión Nacional de Valores. Muy recientemente, el Consejo Profesional de la Capital Federal dió un paso importante. En efecto, por resolución C. 25/76 del 20 de abril de 1976, dispuso que en relación con los dictámenes sobre estados contables que suscriban los Contadores Públicos matriculados en dicho Consejo, se considerarán obligatorios los "dictámenes" del Instituto Técnico de Contadores Públicos de la Federación Argentina de Colegios de Graduados en Ciencias Económicas, excepto que el Contador deje clara y completa evidencia en su dictamen acerca del no cumplimiento de los mismos.

Asimismo, dispuso que aunque el Contador que dictamina no haga referencia a los dictámenes de dicho Instituto, se entenderá que:

- a) la indicación de que el examen de los estados contables se efectuó de acuerdo con "normas de auditoría generalmente aceptadas" (o expresión similar) significa el cumplimiento por el Contador Público de los dictámenes del Instituto Técnico de Contadores Públicos referentes a dichas normas.
- b) la indicación de que los estados contables presentan razonablemente la situación patrimonial y/o financiera y los resultados de las operaciones de acuerdo con "principios de contabilidad generalmente aceptados" (o expresión similar) significa que en los estados contables se dio cumplimiento a los dictámenes del Instituto Técnico de Contadores Públicos referentes a dichos principios, excepto lo que se expresa en el punto siguiente.

Con el carácter de excepción transitoria, quedan excluidos de lo informado en el punto anterior los siguientes requerimientos del dictamen N° 8 del Instituto Técnico de Contadores Públicos de la Federación Argentina de Colegios de Graduados en Ciencias Económicas sobre "Normas relativas a la forma de presentación de los estados contables".

- a) todo aquello que pueda estar en colisión con la resolución N° 1/73 de la Inspección General de Personas Jurídicas o con el Decreto-Ley 19.550/72.
- b) estado de origen y aplicación de fondos.
- c) presentación de estados contables en forma comparativa con los del ejer-

cicio precedente.

La resolución que se comenta tendrá vigencia para los ejercicios cerrados a partir del 30.9.1976, inclusive.

6.3. Aspectos técnicos

El segundo grupo de críticas, las técnicas, a la práctica contable actual puede resumirse en tres facetas:

- a) los ciclos de preeminencia, equivocada en opinión del autor, de tal o cual objetivo de los estados contables: presentar la situación patrimonial o determinar los resultados del ente;
- b) las deficiencias del modelo contable basado en el empleo de costos históricos; y
- c) la existencia de criterios alternativos.

6.3.1. Ciclos de preeminencia en cuanto a objetivo de los estados contables

La literatura contable mundial ha pasado por períodos cíclicos, recayendo alternativamente sobre uno u otro objetivo. En los últimos años, después de haber pasado por un período en el que la medición de resultados era "el" objetivo (especialmente, se decía, la Contabilidad debe determinar acabadamente la ganancia distribuible) se pasó bruscamente a una corriente de opiniones que sostiene que la Contabilidad debe ocuparse, fundamentalmente, de una adecuada valuación del patrimonio. Esta es la corriente que en Estados Unidos de Norteamérica se conoce como el "fair value accounting" y que aparece en la mayoría de las obras y artículos nuevos sobre temas contables.

Es evidentemente muy difícil escapar a la tentación de adoptar de inmediato sin mayor análisis, proposiciones que -se sabe- han sido objeto de largos estudios en sus países de origen.

Sin embargo ha sido intención del autor resistir a dicha tentación por tres razones fundamentales:

1. porque en este trabajo se intenta partir de un punto "cero" en técnica contable, habida cuenta de la falta de rigor científico que caracteriza gran parte de los conceptos elaborados hasta el momento.
2. porque el hábito de imitar anula la capacidad de creación del hombre o del grupo que así lo hace.

3. porque las técnicas desarrolladas en otros países pueden fundamentarse en enfoques especiales, válidos para un entorno determinado pero que pueden no serlo "urbi et orbi" .

En opinión del autor, la discusión acerca de si la Contabilidad debe preferentemente medir resultados o valorar adecuadamente el patrimonio de un ente es un error que proviene de no haber definido previamente qué es "ganancia" de un ente. Para ello resulta aconsejable recurrir al concepto de ganancia.

(Ver capítulo 8)

A esta altura, es de mencionar que en opinión del autor la demostración de los saldos activos y pasivos en un balance fundamentalmente apunta a la enunciación de la situación patrimonial del ente y muy, muy poco, es lo que se puede trasuntar de la situación financiera (en términos de fondos).

La habitual presentación de los rubros discriminados en corrientes y no corrientes (siendo el carácter distintivo la liquidación o conversión en efectivo dentro del año o después de él, siempre a contar a partir de la fecha a la que se refieren los estados contables) constituye algún indicio (pobre por cierto) de una situación financiera, en la que los principales ingredientes deberían ser de tipo proyectado: ingresos y egresos de fondos proyectados, a partir de una situación cierta a una fecha y por cierto período futuro. A título ilustrativo piénsese en una "situación de corriente" equilibrada (los activos corrientes son aproximadamente iguales a los pasivos corrientes), pero con una discriminación de vencimientos -de cobros y pagos- dentro del año totalmente desequilibrada: los pasivos, exigibles en plazos cortos y las cuentas a cobrar exigibles en forma repartida durante el año. En este supuesto, la "razón de corriente" permitiría inferir una buena situación financiera pero la realidad, no surgida del balance, es otra.

En síntesis, para tomar conciencia o conocimiento de la situación financiera de una empresa sería menester estar en posesión de información de tipo proyectado (concretamente un presupuesto de caja). Por ende, en opinión del autor la común expresión en el dictamen de los auditores de que el "balance general... presenta razonablemente la situacional patrimonial y financiera..." es incorrecta. Es un vicio derivado de la traducción de la expresión inglesa (o norteamericana) "financial position".

6.3.2. Las deficiencias del modelo contable basado en la utilización de costos históricos.

El costo histórico es la base tradicional y generalmente aceptada en contabilidad. El propósito de este método es mostrar el mantenimiento del capital originariamente invertido en el negocio en términos monetarios nominales. Los activos financiados a través del capital aportado son generalmente valuados al costo o la parte no consumida o expirada del mismo o el valor de realización, el que sea menor. La ganancia surge de la correlación de los ingresos por ventas con el costo de los bienes vendidos o servicios prestados en valores monetarios originales.

Los conceptos de capital y ganancia son relativamente simples bajo el criterio del costo histórico. El capital representa el valor monetario original de los distintos aportes más las ganancias capitalizadas; la ganancia está representada por el exceso de los activos netos al cierre del ejercicio respecto de los existentes al inicio, habida cuenta de los nuevos aportes de capital y de los dividendos distribuidos.

En algunos países se aceptan variantes dentro del marco del costo histórico, desarrolladas para reconocer el efecto de cambios en los precios en un medio monetario inestable. Tales variantes aceptadas incluyen:

- a) el revalúo de los bienes de uso, dándose al saldo de revalúo el carácter de reserva de capital (no distribuible en efectivo, aunque sí capitalizable).
- b) el empleo del método LIFO en la valuación del flujo de existencias (el costo de ventas, que se correlaciona con el monto de ventas, es valorizado al precio de las últimas compras y/o producciones).

La ventaja del costo histórico estriba en que el mismo surge de transacciones efectivamente realizadas (hechos prácticos); contribuye a limitar la cantidad de aspectos que dependen del juicio de una o varias personas.

Las críticas fundamentales que se le hace al empleo de costos históricos son las siguientes:

1. Muchos de los usuarios de los estados contables están interesados en conocer la situación económica actual y las perspectivas futuras de la empresa de que se trate. Es indudable que los estados contables convencionales son de un valor altamente cuestionable para proveer tal información. Los activos

aparecen valuados a sus costos históricos, que en muchos casos tienen muy poca relación con el "real" o "verdadero" valor de los activos. Esto es más evidente en los casos de las existencias de bienes de cambio y de los bienes de uso. Por otra parte, el estado de resultados representa una recolección de costos y gastos basados en operaciones pasadas que en muchos casos no son representativos de costos presentes.

2. Dado que los resultados se determinan sobre la base de costos históricos, en épocas inflacionarias se determinan resultados que en mayor o menor medida son ficticios (son de "inflación", como suele decirse). Esto trae aparejado las imaginables cuestiones de distribuciones a los accionistas de beneficios no reales, tributación sobre utilidades no reales, etc.

3. Otro de los aspectos se vincula con el hecho de que comúnmente existe más de un método aceptable para arribar al costo (pensando en bienes de cambio, recuérdese la existencia de los métodos FIFO, LIFO, etc.) y también existe cierto número de métodos aceptables para la asignación de costos (por ejemplo, en materia de depreciación de bienes de uso). Esto, que será tratado en detalle en el punto 6.3.3., atenta contra la comparabilidad de estados contables (en algún grado deseable).

4. También se nota la existencia de dificultades crecientes para definir conceptualmente el esquema contable basado en costos históricos.

Para resolver la crítica señalada precedentemente en 2. se ha ideado el llamado método integral de ajuste de los estados contables para reflejar las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda (comúnmente denominado "ajuste por inflación"). Este será tratado en detalle, desde el punto de vista conceptual, en el capítulo 7 de este trabajo.

Por su parte, los defensores del empleo del costo histórico refieren sus posturas a que debe determinarse un resultado contable que sea compatible con los conceptos de ganancia distribuible (recuérdese el arraigo de la expresión ganancias líquidas y realizadas) y de ganancia imponible.

Considérese primero el tema de la ganancia distribuible. Existe un principio económico general en el sentido de que la distribución debe hacerse sin mellar el capital aportado, porque su mantenimiento representa normalmente un mínimo necesario para la subsistencia de la fuente productora de la ganancia.

En el orden jurídico la mayoría de los países tiene normas tendientes a que la distribución de ganancias se efectúe sin menoscabo del capital; vale decir que solo deben distribuirse ganancias reales, por cuanto la conservación del capital constituye una fuente de garantía para los acreedores. En este orden de cosas, el análisis lógico es el siguiente:

- Solo la ganancia real, o sea la ganancia correctamente determinada, puede ser distribuida. Esto actúa como un límite.
- La distribución concreta de la ganancia, dentro del límite indicado, depende de otros factores ajenos a la ganancia misma, como ser las disponibilidades financieras, los proyectos de inversión futura, e incluso las necesidades individuales de los dueños de la empresa.

La medición apropiada de la riqueza y consecuentemente de los incrementos reales habidos en la misma es entonces el marco de referencia para la determinación de la ganancia susceptible de ser distribuida. Pero de ninguna manera los estados contables deben reflejar como incremento de riqueza una ganancia necesariamente distribuable. Este proceder podría satisfacer un propósito específico, pero deterioraría totalmente la calidad de la información que necesitan los usuarios en general.

Algo similar ocurre con la ganancia imponible, a saber:

- Los impuestos sobre las ganancias solo deberían gravar incrementos reales de riqueza.
- Pero no todo incremento de riqueza es necesariamente gravable. La definición del impuesto sobre las ganancias habrá de depender de las posibilidades financieras de pago, de la política fiscal en cuanto a favorecer o no ciertas actividades, etc.

Aquí también entonces la medición apropiada de la riqueza actúa como marco de referencia para la determinación de la materia imponible. Sin embargo, tampoco ésta debe resolver la medición de la riqueza, porque se caería en el mismo tipo de perjuicio general para la información contable que se señaló con relación a la ganancia distribuable.

Además, si se identificase la ganancia contable con la imponible, se otorgaría a los organismos fiscales la potestad de establecer normas contables.

La actitud más conveniente es, por el contrario, que la profesión contable defina por sí misma cuál es la mejor manera de medir la riqueza, y que esta medición sea útil a los organismos fiscales, habida cuenta de todos los ajustes impositivos que es necesario computar.

6.3.3. Existencia de criterios alternativos

Uno de los aspectos que en la actualidad vulnera la validez de la aplicación de los llamados principios de contabilidad generalmente aceptados lo constituye la coexistencia de criterios de valuación o de imputación de resultados (según el ángulo de enfoque) que, aún siendo contrapuestos o antagónicos entre sí, son admitidos como alternativas para la solución de determinados problemas contables. Vale decir que se los considera concordantes con los "principios vigentes", aún cuando la información que se proporciona sobre tales diferentes bases de preparación resultare sustancialmente no-comparable.

Evidentemente, esta situación reconoce tres causas fundamentales:

- a) la invalidez global de los "principios vigentes" justificada a su vez por la forma en que se generaron o enunciaron inducidos de prácticas vigentes.
- b) el avance un tanto desordenado en nuestro país de tales prácticas contables sobre todo en los últimos años como consecuencia de la necesidad por parte de las empresas de mejorar la información proporcionada al contexto. Por otro lado, cabe mencionar que el desarrollo profesional alcanzado en nuestro país en los últimos años permitió una evolución de la doctrina sobre algunos temas fundamentales en contabilidad -por ejemplo sobre el concepto de ganancia realizada- que facilitó en algunos casos la interpretación más amplia de los principios contables para considerar incluidos o involucrados en ellos a ciertos procedimientos novedosos.

Incluso por razones lógicas, resulta dificultoso pensar que procedimientos de valuación como el método del valor patrimonial proporcional para ciertas inversiones, el método del impuesto diferido, o la separación de intereses implícitos en la realización de una operación de venta pudieran aceptarse en la letra de los "principios vigentes", sin ampliar o modificar en algún sentido su significado y alcance.

- c) la práctica viciosa de intentar resolver problemas empresarios de índole micro o macroeconómica a través de la aplicación de una técnica de valuación.

El caso más claro en nuestro medio reside en la búsqueda de procedimientos de regulación de resultados que pretendan mejorar la presentación del patrimonio y su evolución en períodos inflacionarios, evitando un procedimiento que permita describirlo con mayor realismo. Así se prefirió en algún momento el diferimiento de ciertas pérdidas de cambio o su absorción mediante revaluaciones técnicas de los activos, en lugar de homogeneizar todos los valores del patrimonio mediante una indexación o ajuste integral de los estados contables.

Asimismo, la coexistencia de prácticas alternativas se relaciona con otros dos temas:

a) el primero de ellos ligado íntimamente a la utilización de los informes contables y es el concepto de normalización de la información: usualmente se lo interpreta en un sentido limitado, tomando como campo de aplicación una sola entidad o empresa. Así, cuando se enuncia que la información debe basarse en normas o reglas adecuadas que satisfagan la necesidad de consecuencia, uniformidad o comparabilidad que pudiera requerir el usuario, parecería que el requisito se cumple en tanto una empresa resuelve un tipo de situación de manera uniforme de ejercicio en ejercicio.

No obstante, debería tenerse en cuenta que la comparabilidad puede interesar en similar o mayor medida al analizar información de distintas entidades o empresas, sobre todo del mismo ramo de actividad. Esto puede ser importante en un mercado en el que se están estudiando alternativas de inversión en diferentes empresas o en el que el Estado (Secretaría de Comercio) evalúa datos en gran proporción contables para fijar o regular políticas de precios.

b) el segundo se enlaza con el ejercicio diario de la profesión de contador público: un auditor externo que por razones de independencia de criterio lo es de varias empresas, suele emitir dictámenes -juicios técnicos- sobre los respectivos estados contables afirmando que están "de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados" aun cuando tales "principios" o sus reglas instrumentales se hayan aplicado de la manera mas enfrentada posible. Esta situación, además de difícil de concebir para el ejercicio de una profesión, contribuye a restarle seriedad, a desjerarquizarla, y a introducir dudas en los usuarios de datos auditados en razón de tales disparidades.

Antes de considerar las situaciones más típicas de criterios alternativos, cabe formular la siguiente reflexión, que debería aclarar totalmente el sentido de los párrafos anteriores: existen áreas contables en las que la existencia de diferentes criterios es necesaria, pero no ya como alternativas cuya selección se defina en base a políticas de presentación de resultados sino porque difieren los casos en que resultan de aplicación desde el punto de vista técnico tales criterios, aparentemente alternativos.

En esta categoría, el ejemplo más claro es el de los métodos o sistemas de cómputo de amortizaciones del activo fijo. Si bien la gran mayoría de las empresas trabajan con métodos de cuota constante (generalmente el denominado "lineal" o de "línea recta") la gama de posibilidades es amplia; cuotas que se incrementan o reducen según diferentes variables, cálculos basados en tasas de interés compuesto, etc. No obstante es preciso dejar bien sentado que la selección del método de amortización o depreciación debería depender de razones técnicas (obsolescencia, antigüedad, intensidad y condiciones de utilización del bien, mantenimiento recibido), que suelen no tomarse en cuenta para la decisión.

Estas situaciones no constituyen por lo tanto motivo de los comentarios formulados en los párrafos anteriores, sino que sobre este particular debería lograrse que la profesión contable tomara conciencia de la distorsión que se produce en las cifras contables por esta deficiente práctica de utilizar un método no apropiado para la situación a resolver.

Algunos ejemplos, de los más comunes, de prácticas o criterios alternativos son:

- . valuación de bienes de cambio
- . determinación de provisiones
- . tratamiento de diferencias de cambio
- . tratamiento de hechos posteriores al cierre del ejercicio
- . contabilización del impuesto a las ganancias
- . consideración de la inflación en los estados contables.

Como conclusión sobre este tema de prácticas alternativas, en el esquema de este trabajo de replanteo de la técnica contable, las reglas instrumentales de valuación y medición de resultados se derivarán de ciertos conceptos básicos que,

al par que conformar la definición de contabilidad, deben cumplimentar un cierto listado de características de la información, todo ello en virtud de ciertos objetivos establecidos para dicha información. Por esa razón situaciones idénticas tendrán solo una manera adecuada de resolverlas y por lo tanto deberán desaparecer estas alternativas que en la actualidad se presentan.

Esto requerirá obviamente dos pasos fundamentales:

- a) enunciación precisa de las reglas instrumentales
- b) normalización de tales reglas para cada ramo de actividad.

7 EL AJUSTE INTEGRAL DE ESTADOS CONTABLES PARA REFLEJAR LAS VARIACIONES EN EL PODER ADQUISITIVO DE LA MONEDA (6)

7.1. Generalidades

En los últimos tiempos, y respondiendo a una de las críticas fundamentales al empleo de costos históricos, se ha desarrollado el método integral de ajuste de estados contables para reflejar los efectos de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda. Dicha crítica es la de suponer (conciente o inconcientemente) que el valor de la moneda es estable.

Pero téngase bien en cuenta que el citado método integral de ajuste de ninguna manera es una respuesta completa al problema más general, planteado en párrafos anteriores, de ineficacia de la estructura básica de la contabilidad. Evidentemente la indexación de estados es un avance (al menos en teoría, puesto que desde el punto de vista práctico poco es lo hecho hasta ahora para generalizar su aplicación con fines de información para terceros) con relación al empleo de costos históricos, pero aún luego de su utilización subsistirá, en opinión del autor, una brecha o vacío importante.

7.2. Alcance y fundamentos de la metodología de ajuste integral en base a un índice general de precios.

7.2.1. Conceptos generales

Esta metodología se circunscribe a la consideración de los efectos de los cambios en el nivel general de precios sobre los estados contables procurando, fundamentalmente, el restablecimiento de una unidad de medida adecuada: una moneda de idéntica capacidad de compra, sin pretender alterar los principios que han regulado las prácticas contables tradicionales. Se limita a reelaborar el principio de moneda de cuenta y, como corolario, a adaptar el principio del costo histórico en lo que respecta a la unidad de medida.

(6) La mecánica del "ajuste por inflación" puede apreciarse en detalle en los siguientes libros:
 Fluctuaciones monetarias y estados contables, de Horacio López Santiso. Ediciones Macchi- 1969.
 Contabilidad e inflación, de Santiago C. Lazzati - Colección La Empresa- 1969.

La utilización de una moneda de idéntica capacidad de compra como unidad de medida no excluye teóricamente la aplicación concomitante de un método de valuación basado en valores corrientes, ni tampoco la posibilidad de un apartamiento del principio tradicional de realización del beneficio.

Aquí se abordará la cuestión fundamental de si es posible definir una unidad monetaria de idéntica capacidad de compra, y su corolario: el reconocimiento de pérdidas y ganancias derivadas del mantenimiento de activos y pasivos monetarios.

7.2.2 Definición de una unidad monetaria de idéntica capacidad de compra.

El desarrollo del concepto de una unidad de medida de idéntica capacidad de compra parte de la consideración de que entre los distintos conceptos de valor económico, el que reviste mayor significación a efectos contables es el de "valor de cambio".

El valor de cambio implica una relación entre cantidades de dos bienes. La factibilidad del cambio en una comunidad económica está sujeta a la elección de un bien determinado como común denominador, en términos del cual poder expresar el valor de todos los demás. Esta es precisamente una de las funciones del dinero, donde las relaciones de cambio toman la forma de precios, o sea, el número de unidades monetarias requeridas para cambiar un artículo determinado. La comparación del valor de cambio de diferentes artículos se limita de este modo a la comparación de sus respectivos precios. Pero además, el dinero, en virtud de su curso forzoso, tiene un valor en sí mismo, y por lo tanto un valor de cambio, como si fuera un artículo más. Constituye una forma de acumulación del valor.

Del mismo modo que sobre los demás bienes y servicios, sobre el dinero actúan fuerzas de oferta y demanda que determinan variaciones en su valor de cambio. El valor del dinero en sí mismo, o sea su valor de cambio, constituye lo que se ha dado en llamar su capacidad de compra. Las variaciones del valor de cambio del dinero en sí, o lo que es lo mismo de su capacidad de compra, pueden no ser tan ostensibles como las variaciones del valor de cambio (precios) de los demás bienes y servicios. No obstante, desde un punto de vista conceptual es posible distinguir en la variación del precio de un artículo determinado dos elementos: una variación del valor de cambio del artículo en sí mismo y una variación del valor de cambio del dinero. En este sentido, el valor de cambio del dinero, o su capacidad de compra, está referido en general a todos los bienes y servicios, con independencia de la diferente compo-

sición de bienes y servicios que puede adquirirse con una determinada suma de dinero. Se trata, por definición, de una relación de orden global.

Para medir las variaciones en la capacidad de compra del dinero es necesario construir un índice del movimiento general de los precios. El índice más general es el índice implícito en el cálculo del producto bruto anual, que se determina como subproducto de este cálculo. Si dicho índice arroja una cifra de 1.4 por ejemplo (mostrando que los precios en general han aumentado un 40 % de un año a otro) la cifra inversa: $1/1.4$ (0.7) muestra a cuánto se ha reducido la capacidad de compra del dinero. Desde este punto de vista un índice de precios específico carecería de utilidad, ya que no aportaría sino una información muy parcial respecto a la variación en el valor de cambio del dinero. El precio de un artículo puede haber aumentado un $x\%$ en un cierto período, pero ¿cuál fue en ese mismo lapso la variación en la capacidad de compra del dinero?

Por razones de precisión estadística, de la que a veces carece el cálculo del producto bruto, y por ser más frecuente su publicación, en sustitución del índice implícito en el producto bruto se ha recomendado a veces la utilización de índices generales de precios al consumidor. Estos índices, que tienen un alcance menos general que el índice implícito en el producto bruto presentan por esa misma razón un menor grado de validez respecto al propósito de definir una unidad de idéntica capacidad de compra. Sin embargo, es probable que se adecúen mejor a otro propósito. Para quien invierte en valores mobiliarios: obligaciones, acciones de sociedades anónimas, etc. puede resultar de mayor utilidad desde el punto de vista informativo ajustar los fondos invertidos en función del índice general de precios al consumidor, en tanto la canasta de bienes y servicios que sirve de base para el cálculo del índice pueda considerarse una medida adecuada del uso alternativo de los fondos en bienes de consumo. Podría llegarse a sostenerse eventualmente que el índice más adecuado para ajustar los estados contables presentados a los inversores es por consiguiente el índice general de precios al consumidor. Naturalmente que esta proposición implica apartarse teóricamente del objetivo de definir una moneda de cuenta de idéntica capacidad de compra. Pero en la medida que no exista un apartamiento significativo en la evolución del índice general de precios al consumidor con respecto al índice implícito en el producto bruto, podría afirmarse que en la práctica,

la utilización del índice general de precios al consumidor cumple en un grado suficiente el doble propósito de expresar los estados contables en una moneda de cuenta de idéntica capacidad de compra y proporcionar a los inversores interesados una información más útil.

Los fundamentos esbozados precedentemente, en los que se apoya la utilización de un índice general de precios, son rechazados por algunos en términos de que el concepto de cambios en el nivel general de precios en abstracto, sin relación con el patrón de compra de alguna clase de individuos o entidades, es incuantificable; y que los cambios en el nivel general de precios solo pueden ser medidos con referencia al patrón de compra de alguna clase de individuos o entidades. Se considera que tal crítica carece de justificación. En primer lugar se apoya, como se aprecia, en un concepto particular de capacidad de compra del dinero que difiere sustancialmente del expresado más arriba. Se concibe a la capacidad de compra del dinero exclusivamente en términos individuales, de lo que cada individuo o entidad puede comprar con una determinada cantidad de dinero, la cual solo podría ser medida a través de un índice específico. Partiendo de este punto de vista, naturalmente resulta obvio que las variaciones del nivel general de precios carecen de significado práctico.

En segundo lugar se pretende identificar la variación en la capacidad de compra del dinero con la variación de naturaleza inflacionaria experimentada por el precio de un artículo determinado.

Se afirma que la inflación no existe como fenómeno susceptible de ser medido objetivamente y que afecte a todos los individuos y entidades del mismo modo, y en consecuencia se niega la posibilidad de que la variación del precio de un artículo pueda ser separada en dos partes: una atribuida a la inflación y otra al resto de los factores. A este respecto cabe señalar que la crítica está mal orientada, ya que en la variación del precio de un artículo no se pretende en realidad hacer tal separación. Cuando se establece que en la variación de un precio cabe distinguir dos elementos: la variación del valor de cambio del artículo en sí mismo y la variación del valor de cambio del dinero no se está asociando esta última con el fenómeno inflacionario, como algunos parecen presumir.

El alza general de los precios obviamente no es uniforme, tiene un ritmo variable según los sectores, y por lo tanto afecta en forma diferente a los distintos precios. De ahí que en la hipótesis de poder discriminar en la variación del precio de un artículo la porción debida al fenómeno inflacionario ésta no tendría por qué coincidir con la variación del valor de cambio (capacidad de compra) del dinero.

Lo expresado precedentemente no implica negar utilidad al concepto particular de capacidad de compra del dinero que algunos utilizan. Al contrario, a efectos de un modelo de contabilidad basado en la valuación de los activos y pasivos a valores corrientes, puede resultar necesario identificar el comportamiento de determinados precios correspondientes a los bienes y servicios que adquiere una empresa, o una entidad económica en general, a través de índices específicos. Desde el punto de vista de quienes apoyan estos modelos de contabilidad puede ser tan necesario considerar los cambios de esos precios específicos, señalando las variaciones en el "valor de cambio" de los respectivos artículos, como los cambios en el nivel general de precios, o sea en el "valor de cambio" (capacidad de compra) del dinero.

7.2.3. Reconocimiento de pérdidas y ganancias derivadas del mantenimiento de activos y pasivos monetarios

La metodología de ajuste integral en base a un índice general de precios supone el cómputo de pérdidas y ganancias derivadas del mantenimiento de activos y pasivos monetarios, los cuales se determinan en forma indirecta a través del ajuste de los activos y pasivos no monetarios, y las cuentas de resultados. No obstante, el reconocimiento de estas pérdidas o ganancias no es privativo de la metodología de ajuste integral en base a un índice general de precios. Por ejemplo R.S. Gynther,⁽⁷⁾ que apoya un modelo de contabilidad basado en una teoría de continuidad de la empresa, y por lo tanto en el objetivo de mantener la capacidad operativa de la misma a través de la valuación a valores de reposición, sostiene que el proceso de determinación del beneficio debe incluir las pérdidas o ganancias sobre activos y pasivos monetarios. Recomienda que el cálculo sea efectuado en cada caso determinando la ganancia o pérdida sobre el saldo del rubro monetario de que se trate al principio de cada mes, y luego

(7) R.S. Gynther - Accounting for price level changes, Theory and Procedures Pergamon Press - 1966.

determinando la ganancia o pérdida sobre la variación neta mensual del saldo como si ésta ocurriera en la mitad del mes, a cuyos efectos utiliza un índice específico para cada rubro. El resultado que se obtiene es obviamente el mismo que el que resulta de calcular la ganancia o pérdida sobre el promedio aritmético de los saldos mensuales iniciales y finales.

Dado que, en función del objetivo básico que se plantea este modelo de contabilidad, los activos y pasivos se valúan en términos de valores corrientes, las ganancias o pérdidas sobre los activos y pasivos monetarios no afectan el valor del patrimonio neto; simplemente dan lugar a una transferencia de dichos resultados a una cuenta de ajuste del valor del capital.

Desde el punto de vista de la metodología de ajuste integral en base a un índice general de precios, el resultado de la aplicación del procedimiento de cálculo propuesto por R.S. Gynther sería la pérdida o ganancia sobre rubros monetarios expresada en moneda cuya capacidad de compra corresponde al fin del período mensual (moneda de cierre).

Si bien Gynther reconoce la pérdida de poder adquisitivo del dinero, lo hace a los efectos de cumplir el objetivo de mantener la capacidad operativa de la empresa y en principio no plantea concomitantemente el problema de la inadecuación de la moneda corriente como unidad de medida. La razón de ello es que no distingue entre el "valor de cambio" del dinero en sí mismo y el "valor de cambio" de los bienes y servicios.

En opinión del autor, el reconocimiento de la pérdida de capacidad de compra del dinero y la validez de la moneda corriente como unidad de medida son cuestiones susceptibles de ser tratadas en forma independiente. La pérdida de capacidad de compra del dinero constituye un hecho ostensible y comprensible para todos. Podrá discutirse en cambio si existe o no un índice general de precios que pueda medir adecuadamente esa pérdida de capacidad de compra. De todos modos este último problema tiene una importancia muy relativa. Cuando la tasa de inflación anual supera el 100 % , como sucede en muchos países latinoamericanos, los problemas técnicos relativos al grado de adecuación de un índice general de precios se vuelven irrelevantes frente a la necesidad imperiosa de reconocer de algún modo

la pérdida de capacidad de compra del dinero. En cuanto a la validez de la moneda corriente como unidad de medida, su cuestionamiento resulta del argumento lógico o matemático de que no es posible sumar magnitudes expresadas en distintas unidades de medida. Sumar importes expresados en unidades monetarias de distinta capacidad de compra tiene tan poco sentido como sumar una distancia expresada en metros a otra distancia expresada en kilómetros.

7.2.4. Realización de las pérdidas y ganancias derivadas del mantenimiento de activos y pasivos monetarios.

Se ha discutido en qué momento las pérdidas o ganancias derivadas del mantenimiento de activos o pasivos monetarios deben considerarse realizadas:

- a) cuando los activos o pasivos monetarios son liquidados o utilizados (cuando el efectivo en caja es gastado, por ejemplo) o
- b) inmediatamente que ocurren cambios en el nivel general de precios.

Con respecto a las ganancias derivadas del mantenimiento de pasivos monetarios se ha señalado en particular que ha habido casos de ganancias enormes en negocios que luego quebraron, marcando el ejemplo de algunas inversiones inmobiliarias financiadas con préstamos a corto plazo en la expectativa de un crecimiento rápido de los precios de las propiedades, que al no concretarse llevaron a los inversionistas a la quiebra. Aparentemente la discusión tiene su origen en una confusión acerca de la aplicación del principio de prudencia. Se pretende aplicar este principio en el momento de determinar los resultados, cuando lo que debería hacerse sería determinar primero los resultados de acuerdo con la aplicación de ciertos principios y luego deducir de éstos aquella parte que no fuera prudente considerar distribuible. Las pérdidas o ganancias derivadas del mantenimiento de activos o pasivos monetarios ocurren por definición por el solo transcurso del tiempo, al producirse cambios en el nivel general de precios. Por consiguiente, no hay razón para no considerar esos resultados como realizados en forma concomitante con dichos cambios.

7.3. Limitaciones de la metodología de ajuste integral en base a un índice general de precios.

7.3.1. Significación de los importes obtenidos con el ajuste

Uno de los problemas fundamentales que enfrenta esta metodología se refiere al significado preciso de las cifras que resultan de ajustar los costos históricos

en base a un índice general de precios, o sea de las cifras expresadas en unidades de idéntica capacidad de compra. Patrick R.A.Kirkman (8) plantea el ejemplo de un inmueble comprado hace cinco años en \$ 5.000 . Desde la fecha de la compra el nivel general de precios se ha incrementado un 40 % , mientras que el valor corriente de los edificios se ha elevado un 80 % . El estado de situación ajustado según la metodología de ajuste integral mostraría un valor de \$ 7.000 como costo del inmueble ($\$ 5.000 \times 1.4$), pero ¿qué significado tiene exactamente esta cifra?. Técnicamente es sin duda el costo original del inmueble expresado en términos de moneda corriente de idéntica capacidad de compra, pero ocurre probablemente que esta explicación no tiene mucho significado para algunos accionistas o propietarios. Estos están de pronto más interesados en el valor corriente del edificio: $\$ 9.000 (5.000 \times 1.8)$, información que naturalmente no provee la metodología de ajuste integral en base a un índice general de precios.

Para muchos funcionarios públicos, empresarios y accionistas, los estados contables ajustados de acuerdo a dicha metodología pueden constituir una colección de cifras sin mayor significado. En este sentido se ha sugerido la necesidad de llevar a cabo un vasto programa educativo como condición previa a la aplicación de la metodología de ajuste integral a escala nacional, y cabe razonablemente plantearse la duda de si tal programa tendría el éxito deseado en todos los países donde se llevara a cabo.

Los hechos históricos parecen abonar en contra. Si bien la metodología de ajuste integral ha sido aceptada a nivel de organizaciones profesionales tanto en América Latina como en los Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña, aún no ha sido llevada a la práctica en forma generalizada.

7.3.2. Mantenimiento de los registros contables tradicionales a costos históricos

En la medida que la aplicación de la metodología de ajuste integral suponga que se continúan llevando los registros contables tradicionales de rutina a costos históricos y que con posterioridad al cierre del ejercicio se formulan los ajustes requeridos para expresar los estados contables de acuerdo con dicha metodología, resulta difícil defender la utilidad de la información que proporcionan estos estados contables ajustados, por lo menos como instrumento para la toma de decisiones en la empresa.

(8) Patrick R.A. Kirkman-Accounting under inflationary conditions. George Allen and Unwin Ltd., Londres, 1974

7.3.3. Utilidad de los costos históricos ajustados para la evaluación de las decisiones empresariales

Precisamente, otro aspecto limitante de esta metodología se refiere a la utilidad de la misma frente a la necesidad de que la información contable constituya un instrumento eficiente para la evaluación de las decisiones empresariales.

La función esencial de la dirección de la empresa es elegir la mejor oportunidad alternativa para la inversión de sus recursos, para lo cual necesita conocer la evolución de los precios relativos, o mejor dicho las expectativas de los movimientos de precios relativos. Si bien los cambios esperados en el nivel general de precios pueden influir sobre los movimientos relativos de precios, son estos últimos los que determinan las decisiones de inversión. Estas decisiones se fundan básicamente en expectativas acerca de los movimientos de los precios específicos de los bienes y servicios, y las relaciones entre los mismos.

La irrelevancia de las variaciones en el nivel general de precios en cuanto a la evaluación de las decisiones se infiere claramente del hecho de que el ajuste por variaciones en el nivel general de precios no implica apartarse del costo histórico, sino simplemente expresar ese costo en unidades monetarias corrientes de idéntica capacidad de compra.

La metodología de ajuste integral constituye sin duda un adelanto muy importante en lo que respecta a una presentación realista de los estados contables, que sin violar el principio del costo histórico ni el principio de realización del beneficio produce una información que puede considerarse objetiva, si se acepta el índice general de precios a utilizar como base para el ajuste. No obstante, ninguno de estos aspectos positivos tiene una relación directa con la evaluación de las decisiones empresariales. Como instrumento para proveer datos contables que sirvan mejor a estas funciones la metodología de ajuste integral por sí sola constituye un avance poco significativo. Para alcanzar ese objetivo y un realismo aún mayor en la presentación de los estados contables es necesario ir más allá del ajuste integral en base a un índice general de precios.

8 CONCEPTOS ECONOMICO Y CONTABLE DE GANANCIA

8.1 Conceptos económicos vinculados con la contabilidad

Los primitivos economistas equiparaban los conceptos de riqueza y bienestar. Argumentaban que la acumulación de riqueza era la motivación central del hombre económico.

No solo interesa la posesión de riqueza sino también su evolución. Los cambios en la riqueza son considerados como ingresos (por supuesto pueden ser positivos, negativos o nulos).

Riqueza e ingreso son los conceptos centrales usados por los economistas en sus varios marcos de análisis. Ambos están referidos al bienestar, pero la relación es indirecta.

Los contables, junto con los economistas, también ponen énfasis en los valores básicos de riqueza e ingreso.

Hasta aquí, los términos riqueza e ingreso están empleados en un amplio marco económico de referencia.

Al economista por lo común le preocupa la riqueza en un sentido social general. O sea que normalmente el análisis económico no se refiere a persona o sociedades en particular. Al economista no le interesa el destino (o la suerte) de una unidad económica en particular.

Por el contrario, al contador, al igual que al administrador, le preocupa la riqueza en formas particulares, normalmente poseída por personas individuales o entidades comerciales.

El mismo razonamiento cabe formular con respecto a los cambios en la riqueza (o sea el ingreso). Al contador le interesa la asignación de ingresos a entes específicos por determinados períodos de tiempo.

En resumen, el interés en la riqueza y en sus cambios es la raíz común en la cual concuerdan la economía, la contabilidad y todas las formas de administración. Por necesidad, los contadores deben mirar la riqueza y el ingreso de un modo diferente al de los economistas. De todos modos, cualquier análisis de la actividad económica debe comenzar con un inventario de la riqueza mensurable y proseguir con el análisis de los cambios en esa riqueza. Tales cambios pueden deducirse a través de una comparación de sucesivos inventarios de riqueza. De este modo, la riqueza y el ingreso están totalmen-

mente entrelazados, tanto para el economista como para el contador. Aunque, como se analizará en detalle más adelante, el abismo entre las concepciones de economistas y contadores es pronunciado.

La economía y la contabilidad están íntimamente vinculadas. La relación entre ambas debe ser reexaminada puesto que los límites de cada una de esas disciplinas están en continuo cambio. Tales avances y desarrollos fueron fuertes razones para considerar a la contabilidad como una sucursal de la economía.

Se dice que la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación existente en los fines y los medios escasos con usos alternativos. Esta definición pone de manifiesto la estrecha relación con la contabilidad, puesto que esta última se ocupa del análisis e interpretación de información económica con la finalidad de contribuir a un razonable encauzamiento de tales medios escasos hacia los fines deseados.

Los contadores nunca se han considerado a sí mismos como economistas aplicados. En la práctica contable tradicional el énfasis es puesto en los requerimientos legales vinculados con la preparación y presentación de las cuentas y estados, perdiéndose de vista las funciones económicas de las cuentas. Por supuesto que todas esas disposiciones normativas (llámense Decreto-Ley de Sociedades Comerciales, fórmulas de presentación de estados contables de las Inspecciones de Justicia, leyes de revalúo, etc.) son importantes y deben ser contempladas, pero también los estados deben proveer información económica cuantitativa sobre el pasado reciente de la empresa a una gran variedad de usuarios externos (accionistas, inversores potenciales, acreedores, competidores, etc.), con la idea de permitirles la canalización de los recursos que ellos gobiernan. El énfasis debería estar puesto en la producción de estados contables representativos y trascendentes en un sentido económico en lugar de en un sentido legal-formal.

Hay una cantidad de conceptos y términos comunes a la economía y la contabilidad. Pero desafortunadamente hay varios que son empleados con significados distintos. Una manera de resolver este problema, al menos en parte, consiste en distinguir entre los conceptos económicos teóricos de costo, capital, depreciación, valor, etc. y las mediciones prácticas que de ellos se obtienen usando las variadas convenciones y reglas contables.

Las convenciones contables aparecen debido a las dificultades prácticas que se presentan al hacer mediciones contables. Comúnmente los economistas evitan esas dificultades introduciendo supuestos apropiados; por ejemplo, el supuesto de certeza sobre el futuro. Las convenciones y técnicas contables deberían tender a medir conceptos económicos útiles.

La economía y la contabilidad son dos disciplinas que "extraen" sus materias primas de las mismas fuentes. De tales materias primas, no obstante, ellas parecen formar productos bien distintos. Estudian las operaciones de la empresa; manejan conceptos tales como ganancia, gasto, ingreso, capital, valor, precios. A pesar de ésta aparente materia común, la economía y la contabilidad parecen habitar mundos totalmente diferentes, entre los cuales hay escasísima comunicación.

Los conceptos básicos de la economía se vinculan con la práctica contable y muchas prácticas contables han sido ideadas en un intento por dar respuesta a cuestiones esencialmente económicas. Una gran parte de la actividad de los contadores está dedicada a medir el resultado. Tal concepto es, asimismo, fundamental en economía. Sin embargo, el concepto económico de resultado tiene poco en común con el contable.

La diferencia en la perspectiva de contadores y economistas es, quizás, una cuestión de énfasis más que de principios. Los contadores están interesados en el ente tal cual es ahora y como ha sido en el pasado, mientras que el economista está interesado en el cómo pudo haber sido.

8.2. El concepto de beneficio económico

Hay una primera caracterización del beneficio económico, que considera como tal la diferencia entre lo que una actividad produce y el costo de lo producido. O en otras palabras, la diferencia entre el ingreso que obtiene la empresa por la venta de su producto (bien o servicio) y el costo de los insumos empleados en su producción (costo de utilización de los factores de la producción y otros que se consumen en el proceso productivo).

Es habitual en economía expresar tanto el producto de la actividad como los costos en términos monetarios, de modo que el beneficio quede en consecuencia expresado en dichos términos. También es posible que se utilice alguna

otra unidad de medida común para productos y costos. Pero, debe tenerse en cuenta que de no aplicarse una medida común para tales mediciones -ya fuera dicha medida monetaria o no monetaria- la noción de beneficio tendría el inconveniente de no poder expresarse en algún caso concreto por una cifra dada, lo que determinaría generalmente su incomparabilidad con otros casos (como ser con otros entes o con el mismo ente en diferentes puntos en el tiempo).

El concepto de ingreso ya mencionado, a nivel de medición del resultado de la actividad de un ente, resulta relativamente claro y no difiere del utilizado tradicionalmente en contabilidad. En cambio es más complejo el concepto de "costo" empleado por los economistas que en general están gobernados por el llamado "costo de utilización" o mejor aún "Costo de oportunidad" y que difiere sustancialmente del concepto contable tradicional de "costo".

Por costo de oportunidad de los insumos o de los servicios de los factores de producción se entiende -en economía- la merma de beneficio (o la oportunidad perdida) que resulta de no emplearlos en la más conveniente de todas las alternativas de utilización que aquéllos pudieran tener. Este concepto novedoso, en cuanto a su utilización a los fines contables, es analizado con más detalle en la sección 8.4.

Es importante señalar aquí que esta definición ofrece dos aspectos notoriamente distintos a los que pueden resultar habituales en la contabilidad clásica:

1. En general la retribución de un factor de propiedad de la empresa es nulo, pero su costo de oportunidad puede medirse por el precio de mercado de los servicios de ese factor.

2. El costo de oportunidad de un insumo de propiedad de la empresa no tiene que ser necesariamente el precio pagado por él cuando se adquirió.

Es decir que lo que se conoce como "costo histórico" en contabilidad no es la representación más adecuada -salvo excepciones- del costo de oportunidad.

Lo comentado con respecto al "costo de oportunidad" pone de manifiesto que el significado preciso de la noción de beneficio depende, fundamentalmente, del punto de vista que se adopte en cuanto a quién se le atribuye. El beneficio provisto por la actividad de una empresa, medido fundamentalmente en cuanto a sus operaciones de intercambio, no necesariamente se corresponde con el beneficio de esa misma actividad si se la considera, por ejemplo,

desde el punto de vista de los propietarios de la empresa o de la sociedad en su conjunto. Ello se debe a que los elementos de "ingresos" y de "costos" que se incluirán en cada caso pueden diferir. Por ejemplo, ciertas revalorizaciones de bienes pueden significar un aumento de riqueza para los propietarios pero no siempre son producto de la actividad en sí. Por otra parte, el beneficio desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto comporta el cómputo tanto de ventajas sociales como de costos sociales o costos públicos, en tanto que desde la óptica del ente solo se incluyen los costos referidos a éste (privados si se relacionan con un ente de tales características, pero mejor individuales con lo cual la palabra puede ser aplicada ya sea a entes privados como a estatales).

Los costos individuales comprenden tanto las erogaciones explícitas que debe hacer la empresa en concepto de retribución de los factores de producción tomados en préstamo o arrendamiento, los pagos por materias primas o insumos y los demás gastos a que da lugar la actividad -que sería una medida de los costos de oportunidad por esos elementos- además de los costos implícitos o sea los ingresos que se dejan de percibir por no utilizar los factores de producción de propiedad de la empresa o del empresario en algún empleo alternativo eficiente.

Naturalmente los costos implícitos resultan de difícil medición, debido en buen grado a la inexistencia de patrones de referencia claros para la valoración de ciertos servicios de factores (interés, alquiler, etc.). Por ello la medida del beneficio desde cualquier punto de vista ha de entenderse como una aproximación a su valor ideal.

Dicho costo individual no incluye, pues, el costo del empleo de bienes que resultan libres desde el punto de vista de la empresa (como ser la utilización de un río para arrojar desperdicios, con su secuela de contaminación de las aguas, pérdida de la riqueza ictícola, etc., o el envío de gases a la atmósfera, infectando el ambiente) pero ello sí se computaría en los costos públicos.

Para finalizar el comentario sobre el concepto de "beneficio" desde el punto de vista económico puede decirse que el economista distingue distintos

conceptos según el uso para el cual la información sobre el beneficio puede ser útil. Por ejemplo, si lo que interesa es predecir el comportamiento de alguna unidad económica cuyo objetivo fundamental es la obtención de un cierto lucro, un concepto pertinente sería el de beneficio en el sentido de beneficio esperado (o sea lo que los directivos del ente esperan obtener). En cambio si lo que se busca es evaluar el desempeño en el pasado de esa determinada unidad económica, el concepto adecuado sería el de beneficio realizado (o sea cuánto resultó el beneficio en definitiva). Según fuera el concepto escogido, el cómputo de costos y productos deberá corresponderse.

En síntesis el economista define como beneficio a la diferencia entre el valor del producto y su costo -entendiendo que el concepto de costo aplicable es el de oportunidad- expresado generalmente en valores monetarios. El cómputo del mismo dependerá de a quién se lo atribuye y del uso particular que se le pretenda dar. En la práctica la medición del beneficio -teniendo en cuenta todas las dificultades inherentes a su cálculo- solo representa una aproximación a su valor ideal.

8.3. El concepto de beneficio o ganancia en contabilidad

Ya se ha visto que en economía el concepto de beneficio depende de los puntos de vista con que se lo analiza y que los más importantes pueden ser:

- a) la actividad del ente en sí
- b) el interés de los propietarios
- c) el interés de la sociedad

La Contabilidad es una disciplina técnica que debería proveer medios para poder medir el valor de la mayoría de los elementos necesarios para ese análisis, cualquiera fueran los puntos de vista involucrados, dependiendo siempre de los objetivos para los cuales dicha medición se prepara.

Cabe entonces definir, en términos generales, a cuál o cuáles de los objetivos debe responder habitualmente la Contabilidad.

Si se hace referencia a los objetivos de la información contable puede verse que prácticamente todos ellos se engloban en los apartados a) y b) anteriores. Es decir, los relacionados con la actividad del ente en sí y con el interés de los propietarios. Lo dicho no significa soslayar la importancia de la medición del interés de la sociedad -tal vez sea el punto de vista

más importante- sino que por las grandes dificultades de medición que éste presenta, la carencia de pautas reconocidas, la necesidad de involucrar valores o relaciones que trascienden a la operatoria de un ente y a sus posibilidades de información, se llega al convencimiento de que es más razonable tratar de definir adecuadamente todos los aspectos sobre los que ha girado siempre la información contable en forma -podría decirse- habitual, para luego en una etapa posterior poder extenderla a la medición del interés o beneficio social.

Si se circunscribe entonces, por el momento, el objetivo de la información contable a lo relativo a medición de la actividad de un ente (en sí misma) y al interés de los propietarios, se reactualiza la posibilidad de enfrentar otra vez la antinomia "medición de resultados versus valuación adecuada de patrimonio" que ha estado obstinadamente presente en la literatura contable de las últimas décadas.

A juicio del autor -según se dijo- pretender resolver los problemas de la información contable con ese enfrentamiento es un error. Y este error es producto del análisis parcializado de los objetivos buscados en la información contable y en la falta de desarrollo de técnicas adecuadas para hacer que esa información satisfaga los objetivos para los cuales se la requiere.

Si se pasa revista, nuevamente, a los objetivos enunciados anteriormente en este trabajo, puede verse que todos ellos -como ya se dijo- se relacionan con lo que en economía se han citado como referidos a (a) la medición de los resultados de la actividad de un ente (en sí misma) y b) con el interés de los propietarios del ente.

En realidad ambos objetivos están estrechamente relacionados y no pueden ser separados. Véase un ejemplo: si una empresa es propietaria de un factor de producción y obtiene por su uso un ingreso, necesitará computar el costo de oportunidad de una utilización alternativa eficiente de ese factor, independientemente del hecho de que sea propietaria del factor de producción, para saber si la actividad en sí le produce un beneficio. Pero este costo de oportunidad es, a la vez, la retribución del factor que es propiedad de la empresa.

Otro ejemplo: según se expresó, el costo de oportunidad de un factor o insumo es el concepto de costo aplicable para determinar el beneficio, y dicho

costo de oportunidad no necesariamente tiene que ser igual a su costo histórico. Ello significa que un determinado elemento puede sufrir revalorizaciones o desvalorizaciones que -se reitera- estarían calculadas por la comparación del costo real con el costo de oportunidad. Pero necesariamente, esas valorizaciones representarán cambios en el patrimonio de los propietarios.

Entonces, cabe concluir que la información que el economista o el administrador de un ente buscan, se puede obtener por vía de la técnica contable en forma adecuada, pero integrando -y no enfrentando- los conceptos de "medición de resultados y de valuación adecuada del patrimonio".

Por otra parte, la partida doble que es una herramienta técnica tan simple como eficaz ha ofrecido -desde siempre, aunque no ha sido bien utilizada- una conveniente respuesta al tema "resultado versus patrimonio" que en definitiva no son sino dos caras de una misma moneda. Los ejemplos que acompañan a este trabajo permitirán visualizar aún más claramente lo expresado. De su lectura y del análisis efectuado, surge entonces la conclusión de que la Contabilidad puede -y debe si quiere ser una disciplina útil- ofrecer una completa información sobre los resultados de la actividad de un ente y sobre los cambios en la valuación del patrimonio de su propietario, ya sea éste un ente privado o público. Por supuesto, esta información debe ser convenientemente sistematizada y claramente expuesta para que posibilite los más importantes tipos de análisis o estudios para los cuales se la requiera.

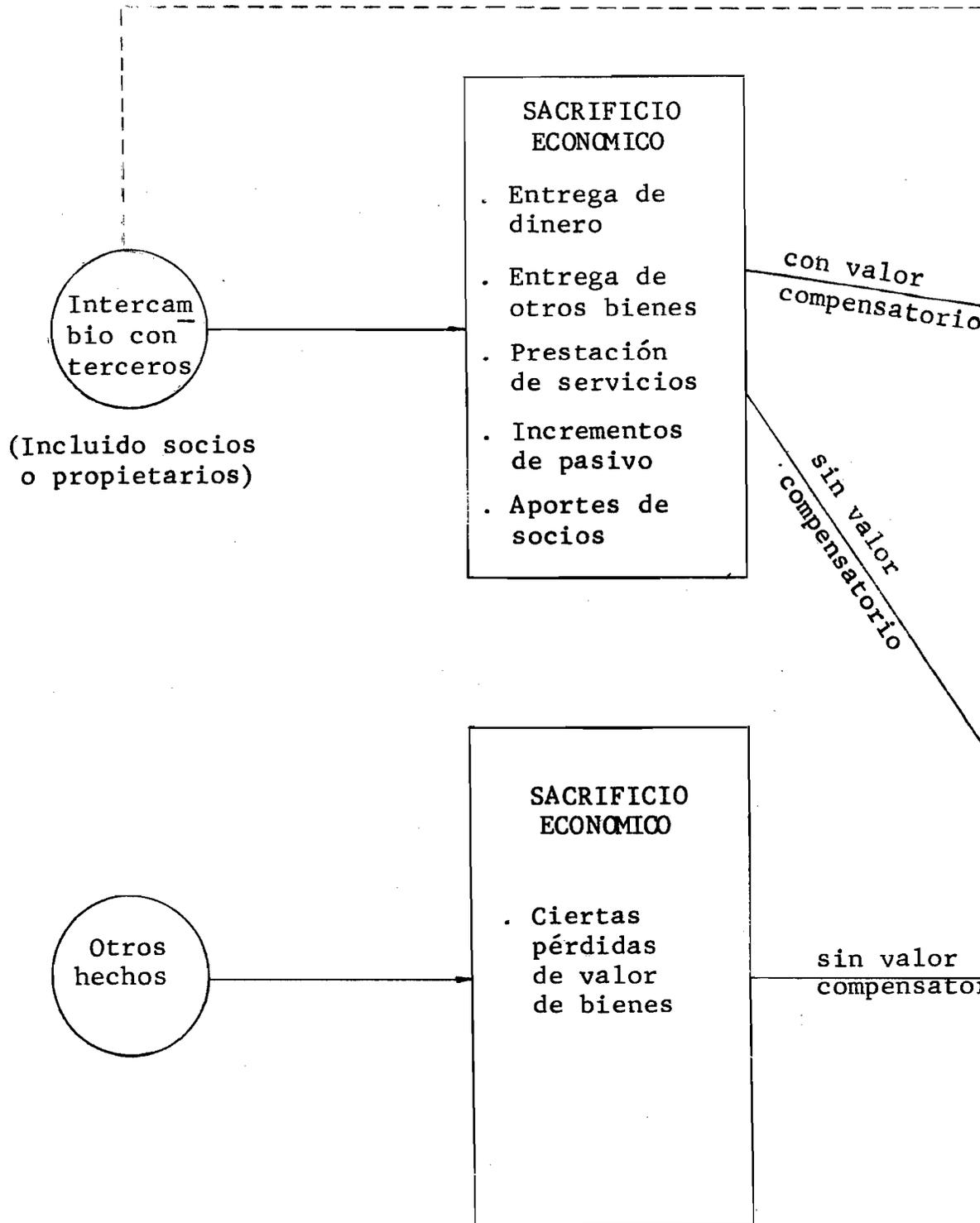
El concepto contable actual de ingreso, por el hecho de haberse generado a partir de un conjunto específico de costos, representa una gran simplificación. Es necesario elaborar una teoría racional e integrada para arribar a una adecuada medición de la ganancia.

Debe tenerse en cuenta que la gran masa de costos parece tener muy poca afinidad con el ingreso y que la ganancia no ha sido todavía, y probablemente nunca podrá serlo, objeto de mediciones precisas. Una de las razones para ello es que, a consecuencia de los varios diferentes conceptos de ganancia, el tipo de medición adecuado para un propósito puede no serlo para otro. La determinación de la ganancia está influenciada por un conjunto de principios y reglas contables no siempre aplicadas de una manera lógica y racional.

Uno de los principales problemas deriva de la necesidad de imputar costos contra ingresos en determinados períodos.

En el esquema siguiente se resume el mecanismo habitual, en base a las prácticas contables hoy vigentes, de afluencia de partidas de costo al cuadro de resultados:

AFLUENCIA DE PARTIDAS DE COSTO AL CUADRO DE RESULTADOS



COSTOS

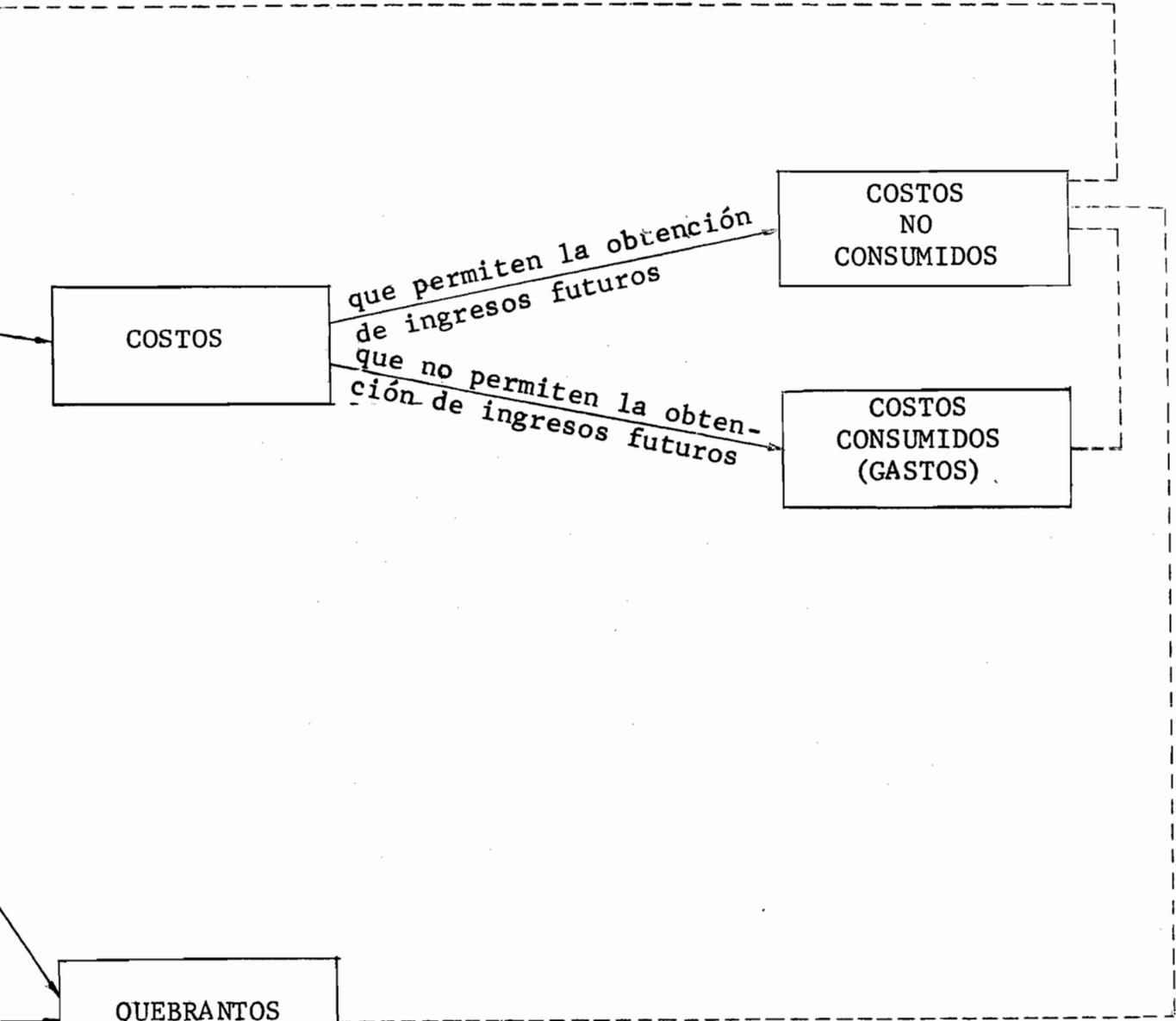
que permiten la obtención
de ingresos futuros

que no permiten la obten-
ción de ingresos futuros

COSTOS
NO
CONSUMIDOS

COSTOS
CONSUMIDOS
(GASTOS)

QUEBRANTOS



8.4. El concepto de costo de oportunidad

8.4.1. Aspectos generales

Cuando se estudian cuidadosamente publicaciones altamente especializadas sobre ajuste por inflación, se encuentran muchos comentarios críticos sí no negativos. En particular, los analistas de inversiones comparan el ajuste por inflación con el uso de un lenguaje artificial como el Esperanto.

Como principio, dicho lenguaje puede proveer una solución ideal para resolver el problema de la comunicación entre personas de países con diferentes idiomas. Sin embargo, en la práctica actual el Esperanto es solo utilizado por un reducido número de idealistas. Es por ello que el Esperanto es todavía un lenguaje artificial. Esta analogía también es aplicable, en opinión de los analistas antes mencionados, a las cuentas anuales basadas en la filosofía del ajuste por inflación y preparadas como medios de comunicación entre una empresa y sus accionistas y otras partes interesadas (bancos, inversores potenciales, etc.). Desde hace muchos años, la vida social y económica en casi todo el mundo ha estado sujeta a una inflación tal que la economía mundial está expuesta a considerables riesgos. Cada esfuerzo para exponer los efectos de la inflación sobre los resultados de un ente debe ser cuidadosamente estudiado.

Otros comentarios críticos argumentan que la gente tiene dos diferentes percepciones de los negocios: el punto de vista del propietario y el punto de vista del ente. La primera categoría se refiere a la firma como siendo poseída por un número de accionistas. Bajo este enfoque los propietarios están primariamente interesados en el mantenimiento del patrimonio neto, determinado sobre la base de una unidad monetaria de poder adquisitivo invariable. Ellos requieren información de si el patrimonio neto, tal como aparecía en los estados de un ejercicio, pero llevado a moneda de poder adquisitivo al fin del ejercicio siguiente, ha aumentado o disminuido durante ese segundo ejercicio.

Los expertos en cuestiones financieras y contables deben analizar si esta necesidad de información de los accionistas es lo suficientemente razonable como para que la empresa prepare sus estados contables anuales sobre la base de una moneda corriente actualizada. Aunque tanto la administración de la empresa como sus accionistas están interesados en obtener la mayor ganan-

cia posible y el mayor incremento posible en el patrimonio neto de la empresa y en su riqueza personal, respectivamente, las posibilidades de alcanzar esto varía grandemente para la empresa y para los accionsitas.

Una vez tomada por la administración la decisión de una inversión en activo fijo, la empresa está a merced de las fluctuaciones en los índices específicos. En este sentido, el accionista individual disfruta de una gran libertad de acción, pudiendo cambiar la composición de su cartera; pasando a una inversión que, en su opinión, le produzca un incremento que exceda, o al menos iguale, el índice general. Por ello, para el accionista es relevante la información sobre el patrimonio neto y la ganancia computada sobre la base de un índice general.

La necesidad de información del accionista basada en la contabilidad a moneda constante es el postulado adecuado en que reposan las raíces de esta técnica contable. Pero hay otra necesidad de información a contemplar: la referida al patrimonio neto y la ganancia reflejando razonablemente el producido de la gestión gerencial durante un período pasado. Este punto de vista es otro postulado adecuado en el que se basan las raíces de la contabilidad a valores corrientes (o de reposición).

8.4.2. Conceptualización económica

En economía el concepto de costos de oportunidad es bien conocido y la teoría económica del valor basada en tal concepto, es generalmente aceptada en esta disciplina.

El costo de oportunidad de una acción puede definirse como el valor de la oportunidad más atractiva que debió sacrificarse para tomar la acción propuesta. Es este concepto una herramienta de trabajo solo para los economistas académicos? La respuesta debe ser no. Auscultando la práctica gerencial diaria, puede observarse que un gerente exitoso es el que ha nacido con un sentido intuitivo de este concepto de costos de oportunidad.

Al determinarse el valor de un activo, puede definirse el valor de oportunidad como el mayor sacrificio en términos de costos evitado mediante la tenencia de ese bien.

Este concepto de costos de oportunidades es la base de la contabilidad a valores corrientes; el valor, como un concepto de la economía de los negocios y el intercambio, puede ser definido como la expresión en unidades monetarias de

la significación de bienes encaminados a cumplir con los objetivos de una empresa, siendo generalmente el principal objetivo la obtención de una ganancia a través del traspaso de una corriente de bienes (y/o servicios) del mercado comprador al mercado vendedor. Asumiendo que la gerencia está interesada en el mantenimiento de la continuidad del negocio, el costo de las mercaderías vendidas es equivalente al costo de reemplazo del bien vendido por otro de idéntica significación.

Debe tenerse en cuenta que la importancia de un bien puede medirse desde otro ángulo de incidencia: su valor de realización, es decir, el valor que se obtendría con su venta. Ambos, valor de realización y valor de reposición o reemplazo, son conceptos de valor del mismo orden, expresados en el mismo momento. En la contabilidad a valores de reposición el valor es el menor de los dos; en una empresa que opera con utilidad dicho valor es el de reposición.

La determinación del valor de realización de los productos terminados y de las materias primas no presenta dificultades (aunque debe reconocerse que las materias primas no se adquieren para su reventa). Pero en el caso de los bienes de uso, la determinación del valor de realización requiere un exhaustivo análisis. Dicho valor puede analizarse desde dos ángulos: uno, el producido por la venta del bien de uso; el otro, derivado del producido de la venta de los productos terminados fabricados con el activo en cuestión: podrían llamarse valores directo e indirecto de realización de un bien de uso.

El valor directo de realización de una maquinaria rara vez excederá el valor de "scrap" (o de chatarra). En cuanto al valor indirecto de realización de un bien de uso, cuando una empresa está atrás de una ganancia es imposible de determinar, puesto que el producido por la venta de los productos terminados comprende dos elementos:

- a) el valor de reposición de las materias primas, la mano de obra, la energía y unidades de capacidad productiva de los bienes de uso (en la terminología contable -cargos por depreciación), etc., y
- b) la ganancia en la venta. Dicha ganancia no puede ser imputada a las materias primas o a la mano de obra o a los bienes de uso: el agregado de todos los medios complementarios de producción, aplicados por la gerencia, es el origen de la ganancia.

Si la producción es rentable, el valor indirecto de realización agregado de todos los medios de producción aplicados excede su valor agregado de reposición. Consecuentemente, el menor valor de reposición de los bienes de uso determina el valor.

En una situación temporaria de pérdidas, todos los medios de producción serán eventualmente reemplazados y, entonces, el valor de los bienes de uso se basa en el concepto de valor de reposición. Una situación estructural de pérdidas, no obstante, indica la discontinuidad en las actividades de la empresa, aunque no se suspenda de inmediato la producción. La discontinuación inmediata reduce el valor de los bienes de uso a su valor directo de realización. En una situación estructural de pérdidas, la continuación de las actividades se justifica solo si los futuros ingresos derivados de la venta de los productos fabricados, neto de gastos, arrojan un saldo favorable. Este saldo es atribuible a los bienes de uso (el cargo por depreciación no debería ser un gasto computable como deducción del precio de venta). El valor descontado de tal saldo favorable se denomina "valor realizable indirecto". En una situación de pérdidas estructurales, la producción se continuará hasta el punto en que el valor realizable indirecto iguale al directo. El valor de reposición (o costo de oportunidad) es un concepto generalmente aceptado en economía, lo cual no implica que la contabilidad a valores corrientes (de reposición) sea una eficaz técnica contable.

Un contador o un ejecutivo financiero no pueden formarse una opinión acerca de la eficacia de la contabilidad a valores de reposición hasta tanto analicen los objetivos de la determinación de la ganancia. Este análisis se ve facilitado cuando ya se han estudiado las sucesivas etapas del desarrollo de una empresa. En la primera etapa, generalmente los propietarios y los administradores son idénticos. Los recursos financieros que están a disposición del ente para la compra de bienes de uso y mercaderías derivan de dos fuentes: ahorros hechos por los dueños y ganancias retenidas en el negocio. En esta fase, los recursos financieros suministrados por terceros, en especial préstamos a largo plazo, juegan solo un papel secundario.

La etapa siguiente es la del crecimiento y la expansión. Las fuentes antes mencionadas de recursos financieros, por lo general son insuficientes. Debe recurrirse a terceros, que proveen fondos bajo la forma de:

. préstamos a corto plazo (bancarios) o debentures a largo plazo, o
 ..participación en el capital (emisión pública o privada de capital).

En la etapa siguiente del desarrollo se produce una segregación entre los propietarios y los administradores.

La administración de los recursos financieros puestos a disposición del negocio, es delegada en directores gerentes (ejecutivos profesionales). En la vida social cada delegación crea la obligación de la "rendición de cuentas". En una empresa, la gerencia está obligada a rendir cuentas de su gestión ante los propietarios (accionistas) y ante los que han prestado fondos. Los medios usuales de descargar esta responsabilidad consisten en la preparación de los estados contables anuales.

La experiencia de muchos años ha demostrado que este instrumento para proveer información sobre la gestión de la administración es eficiente. Constituye lo que usualmente es descripta como la información externa retrospectiva que permite obtener un adecuado juicio sobre la gestión gerencial.

Debe tenerse en cuenta que la más importante característica de los recursos financieros es su escasez. Esto da lugar a la necesidad de un adecuado instrumento para aplicarlo en el proceso social de distribución de tales recursos escasos entre las alternativas de la empresa. Cuando la propiedad de la empresa y su administración están separadas, los estados contables constituyen ese instrumento al dar información prospectiva externa relevante, que permite realizar la adecuada distribución de tales recursos.

8.4.3. Ejemplificación

Un muy simple ejemplo del concepto de costo de oportunidad puede ser útil, a los fines ilustrativos. Un fabricante de ropa tiene existencias de dos clases de tela: tipos A y B. Del tipo A tiene 1.000 metros comprados a \$ 1 por metro. Del tipo B también tiene 1.000 metros comprados a \$ 2 por metro. La tela A fue adquirida muchas temporadas atrás y está fuera de época. Por ello, podría ser vendida en rollos a razón de \$ 0.50 por metro. La tela B es todavía de época y el precio corriente de compra continúa siendo \$ 2 por metro.

A este confeccionista se le ofrecen simultáneamente dos contratos. Uno de ellos implica utilizar toda la tela del tipo A y el precio a recibir es

\$ 2.200 . El segundo consiste en procesar toda la tela B y el precio a recibir es \$ 3.500 . Los otros costos a incurrir son los mismos para uno y otro contrato y ascienden a \$ 1.000 . La limitada capacidad productiva de este confeccionista le permite aceptar solo uno de los contratos.

Valuando el material al costo histórico, la siguiente sería la comparación de las ganancias contables de uno y otro contrato:

	Contrato	
	I	II
	\$	\$
Precio de venta	<u>2.200</u>	<u>3.500</u>
Costos históricos		
Materiales		
A	1.000	-
B	-	2.000
Otros elementos	<u>1.000</u>	<u>1.000</u>
	<u>2.000</u>	<u>3.000</u>
Ganancia contable	<u><u>200</u></u>	<u><u>500</u></u>

De esta comparación el contrato II aparece como el más rentable. Pero es obvio que en el contrato I debería computarse como costo del material solo \$ 500, puesto que la tela A, de no utilizarse para cumplir con este contrato, no tendría otro uso excepto su venta en \$ 500. Este es su valor en la mejor alternativa de uso y, por consiguiente, es el costo de su utilización en el contrato I. Sobre esta base, la ganancia en el contrato I pasa a ser de \$ 700 contra \$ 500 en el contrato II. El empleo de costos históricos conduciría a elegir la alternativa menos rentable.

Supóngase, en el ejemplo, que la tela requerida para cumplir con el contrato no había sido todavía comprada. En ese caso una alternativa obvia al uso de la tela en el contrato podría haber sido el no comprarla. Esta puede haber sido la mejor alternativa. Si es así, podría decirse que el costo de utilización de la tela en el contrato fue igual al desembolso que el confeccionista se hubiera evitado de no haber comprado la tela. Esta es precisamente la misma respuesta que se hubiera dado con un enfoque contable

más convencional. En este punto el costo de oportunidad y el costo contable se unen. Lo mismo sucede en muchas otras situaciones.

8.4.4. Costo de oportunidad como concepto operativo

Existen aquellos que sostienen que, mientras el concepto de costo de oportunidad tiene un papel importante en economía para explicar como se determinan los precios relativos de los bienes y quizás para otros usos, escasa es su contribución para solucionar problemas prácticos de la práctica comercial. En ese sentido corresponde citar un párrafo del artículo de J.R. Gould (9):

"Los hombres de negocios están acostumbrados a usar costos en sus cálculos y la sustitución del costo de oportunidad por su propio concepto de costo los conduce a apreciaciones a veces incorrectas."

Considérese el problema de un contador que tiene que ordenar seis planes de acción de acuerdo con su rentabilidad. Para ello él deduce del ingreso los costos. Si él simplemente sustituye la definición de costo de oportunidad por su propia noción de costo, él se encontrará ante una impasse. Para "rankear" los planes él debe conocer el costo de oportunidad; y para conocer el costo de oportunidad debe conocer el valor del siguiente mejor plan alternativo; entonces para encontrar el costo de oportunidad debe "rankear" los planes .

En el citado trabajo Gould intenta evitar la "impasse" a la cual se refiere mediante la comparación de proyectos en términos de costos e ingresos, definiendo los costos como la disminución en los activos que resulta de determinado curso de acción. Así, los costos laborales bajo la forma de salarios y cargas sociales disminuyen el efectivo en caja y bancos y esta disminución mide el costo laboral. Esto es obvio. Pero ¿cuál es la disminución en activos no monetarios - bienes de cambio y de uso? Esto solo puede medirse estimando el valor de los activos antes y después de la ejecución del plan cuyos costos se están computando. Gould define el valor de un activo en un sentido que podría asimilarse al del "valor para el propietario"; es decir, el importe que le compensaría la pérdida de ese activo. Para llegar a esa valuación

(9) "The Economists Cost Concept and Business Problems" en "Studies in Accounting Theory" - Editores W.T. Baxter y S. Davidson - 1973

es necesario considerar todos los usos alternativos que podría tener el activo y seleccionar el mejor de ellos. Todavía, la determinación de cuál es el mejor uso depende de los costos (e ingresos) vinculados a él.

El hecho es que, dado un número de usos alternativos para cualquier colección de recursos, no es necesario el concepto de costo para ayudar a elegir el mejor uso que podría darse a ellos. Todo lo que se necesita es comparar los ingresos de cada posible uso y elegir el mayor. Con esto se clarifica el concepto de costo de oportunidad y su cuantificación queda desprovista del problema de la circularidad.

8.5. Conclusiones preliminares

En función de todo el desarrollo efectuado en este trabajo, se pueden extraer varias conclusiones, que difieren bastante de las prácticas contables tradicionales y que servirán para profundizar la labor sobre el tema:

- a) Parece claro que los criterios contables deberían orientarse a que en la medición de los resultados se segreguen -tal como lo postula la economía- los resultados de la actividad (inclusive los derivados de las fuentes de financiación), de los que pueden asignarse a los propietarios del ente (básicamente los cambios en el valor de ciertos bienes y el interés del capital propio) y, paralelamente, se brinde una adecuada y razonable valuación de los elementos integrantes del patrimonio (que contenga, en la medida de lo posible, los cambios operados en la valuación de los bienes y derechos que lo componen).
- b) El concepto de ganancia o beneficio más apropiado para medir los resultados de la actividad es el que se define como la diferencia entre el valor de los productos o servicios vendidos y los costos de oportunidad de los correspondientes insumos. En algunas situaciones y a los efectos de determinar los costos la solución puede resultar en utilizar valores de reposición.

9 EL CONCEPTO DE VALOR CORRIENTE

9.1 Generalidades

La valuación es un proceso de medición de magnitudes económicas. Esto está directamente vinculado con la función básica de la contabilidad: servir a los procesos decisorios económicos.

El concepto de valor es el marco amplio de referencia. Este concepto puede ser elaborado teniendo en cuenta:

a) la naturaleza general del valor.

Primeramente, la naturaleza del valor se introduce teóricamente. Es una noción subjetiva, con fuertes restricciones temporales impuestas por el medio. Es interesante estudiar cómo y por qué las nociones acerca del valor cambian.

b) El valor con relación a organizaciones e individuos.

En un sentido atomizado, el valor refiere utilidad. Una serie de factores condicionan el concepto de valor para una organización o un individuo. La jerarquía en las necesidades humanas parece un elemento útil para el análisis. También lo son las múltiples metas de las estructuras de las organizaciones.

c) Los procesos generalizados para la determinación del valor.

Aquí debe explorarse cómo ciertos procesos originan estimaciones de valores de cosas o actividades. Un ejemplo puede ser el mercado de valores bursátiles; otro, la competencia en los recursos humanos. A riesgo de parecer arbitrarios, algunos valores pueden inferirse y establecerse a partir de una extensa clase de actividades humanas. Tales valores están siendo usados para determinar cursos económicos de acción por individuos y organizaciones.

d) Las asignaciones de recursos basadas en estimaciones de valores.

Una vez establecidos patrones generalizados de valores, es posible que las actividades se orienten hacia determinadas metas. Para ello deben asignarse recursos siguiendo un proceso racional, aunque altamente subjetivo y dinámico.

9.2. La relación de costo a valor

Es bien cierto y claro que costo y valor son conceptos fuertemente entrelazados, tan vinculados están que es difícil precisar si las magnitudes

contables son una u otra cosa. La idea básica de costo es la del sacrificio incurrido para obtener beneficios, mientras que el concepto básico de valor se refiere a "algo de mérito", o "deseable", como característica distintiva de otros atributos de las cosas. Definido de esta manera, el valor es el concepto amplio.

Todos los costos son valores, puesto que si se incurre en ellos deben tener "algo de mérito"; pero no todos los valores son costos. El valor puede crearse sin incurrir en un costo, como por ejemplo cuando un cambio inesperado en la demanda transforma una propiedad de poco valor (y costo) en algo altamente cotizado.

De similar manera, al incurrir en un costo no garantiza la creación de un valor equivalente. Pero la estrecha relación existente entre costo y valor no debe empañar la distinción existente entre ambos.

Costo y valor no son términos opuestos ni mutuamente excluyentes. En la mayoría de las operaciones, al momento de la compra de un bien, su costo y su valor son esencialmente iguales. Pero no por ello debe pensarse que tal relación se mantiene inalterable con el transcurso del tiempo.

9.3 Distintos tipos de valores disponibles

9.3.1. Costo histórico

A este costo comúnmente se lo considera como muy objetivo, por el hecho de haberse originado en una operación de intercambio entre comprador y vendedor.

Pero cabe preguntarse si el costo histórico es establecido generalmente en forma objetiva. Es cierto que los bienes son comúnmente adquiridos a través de una compra a un proveedor por un determinado monto. Pero puede haber operaciones en que se adquieran bienes en conjunto y, entonces, se complica la asignación individual de valores. También debe tenerse en cuenta que durante el proceso de tenencia de un bien o de transformación en otro, el costo histórico puede perder fuerza en cuanto a su calidad de valor objetivo. Piénsese en la utilización de los criterios LIFO, FIFO o promedio para la valorización de consumos de materias primas y en el hecho de que las existencias resultantes quedan valuadas a valores no identificados con compra alguna.

Piéñese en las estimaciones y en los criterios de asignación de gastos de producción que existen en toda contabilidad de costos industriales (agréguese la posibilidad de que existan productos de elaboración conjunta).

Todo esto debería llevar a pensar seriamente en la característica de objetivo del costo histórico.

9.3.2. Valor de mercado

Obviamente una salida en el caso de abandonarse la idea del costo histórico estaría representada por el valor de mercado. En la práctica contable tradicional hasta ahora al valor de mercado solo se recurre al poner en práctica (lo cual seriamente suele ocurrir muy de cuando en cuando) la "regla de oro" en materia de valuación de ciertos activos: al costo o el valor de mercado, el que sea menor.

Es curioso como el concepto de valor de mercado, tan importante en otros contextos, en contabilidad sea utilizado muy pobremente. Aunque parezca algo sencillo, deben hacerse algunas consideraciones acerca del valor de mercado. Asumiendo por un momento que los precios de compra y de venta son iguales, puede decirse que el valor de mercado de un bien (que es distinto del precio de mercado) es la suma de dinero por la cual puede negociarse cierta cantidad de bienes, bajo condiciones determinadas (la zona, al por mayor o al por menor, etc.).

Además debe tenerse presente que los valores de mercado pueden ser brutos o netos de los gastos de compra o de venta; éstos a veces son de significación.

Por último, no debe olvidarse al definir el valor de mercado de un bien que es menester precisar si el monto es lo que se obtendría por su venta, o lo que se invertiría en su compra (en este último caso se trataría de un valor de reposición).

9.3.3. Valor para el propietario

Puede decirse que el costo histórico de un bien representa genuinamente su valor al momento de la compra.

Se habla de "valor genuino" puesto que el decir que el costo histórico representa el valor de libros es una tautología (las expresiones "costo histórico", "valor de libros" o similares son sinónimas); ¿qué se quiere

significar con la identidad entre costo histórico y valor en ese momento (el de la compra)? ¿Qué clase de valor se supone que representa el costo histórico? Tres podrían ser las respuestas, aunque dos de ellas serían fácilmente desechables. Aunque trivial es cierto que el costo histórico represente el valor de mercado comprador. Es una identidad obvia, pero no es ésto lo que quiere significarse. Ni tampoco puede ser el valor de mercado vendedor, puesto que no todos los bienes que se compran pueden ser revendidos de inmediato a adquiridos. Esto conduce a un tercer significado del valor, el valor para el propietario. Este se define como la pérdida que experimentaría el poseedor de un bien de verse privado del mismo. De esta definición podría desprenderse que se trata de un valor subjetivo, en el sentido de que solo el poseedor del bien podría determinarlo.

Sin embargo, es posible expresarlo en términos pecuniarios o, al menos, pueden establecerse los límites entre los cuales oscila. Dado que los bienes son poseídos para la venta o el uso interno y no para el disfrute síquico directo, el valor de un activo podría considerarse como la suma equivalente a sus servicios potenciales.

Esta definición puede introducir en la idea de flujo futuro de fondos que el bien generará. Este tipo de valor no se refiere a la riqueza actual sino a una situación que surgirá de la evolución futura de la riqueza. En consecuencia ese valor no sirve para una exposición a valores presentes de un patrimonio.

9.3.4. Costo de reposición

Al costo de reposición se lo considera representativo del límite máximo del valor para el propietario por el hecho de que la pérdida resultante de la privación de un activo no puede exceder al costo de restauración a la primitiva situación.

Mucho se ha discutido alrededor de los costos de reposición en relación con los cambios en el nivel de precios. Pero aunque exista estabilidad, fluctuando los precios en forma libre y funcionando los cambios tecnológicos, no es tan simple precisar el concepto de valor de reposición.

Dos preguntas claves cabe plantear. El costo de reposición de un bien usado se refiere a la reposición por uno nuevo o por otro también usado? ; y el segundo interrogante, debido a los progresos tecnológicos que permitirían

un reemplazo por bienes más modernos y perfeccionados, el costo de reposición de un bien que se ha visto afectado por cierta obsolescencia se refiere a un tipo similar de bien o a uno más moderno?

La respuesta a ambas preguntas debería derivarse del concepto del valor para el propietario, definido como la pérdida resultante de la privación del bien. El mínimo costo de reposición estará representado por los servicios prestados por el bien. En consecuencia, al costo de reposición de un bien con cuatro años de vida restante estimada no es el costo total de uno nuevo con diez años de vida útil, sino que es ese costo menos una adecuada deducción por la depreciación atribuible a los seis años transcurridos. Si los cuatro años de servicio pueden ser ahora provistos por un bien más barato que no existía cuando se compró el primitivo bien, este menor costo será un buen indicador del valor de reposición. Si los servicios que suministraría un bien nuevo son mejores que los que está brindando el activo poseído, el costo del nuevo bien deberá sufrir alguna ulterior deducción para que pueda considerársele representativo del costo de reposición del primitivo bien.

En el capítulo siguiente se hacen consideraciones especiales con relación a los costos de reposición de los bienes de uso.

El costo de reposición es un criterio de valuación generalmente aceptado por ejemplo en Holanda para la presentación de los estados contables. Aunque la mayoría de las compañías holandesas está aún adherida al principio del costo histórico, un cierto número de compañías importantes ha adoptado diversas modalidades de costos de reposición. Esta realidad ha encontrado su apoyo en una teoría del costo de reposición desarrollada por la escuela de la Universidad de Amsterdam. El pionero y líder de esta escuela ha sido el Prof. Theodore Limpberg, siendo sus ideas seguidas posteriormente por los profesores Van der Schroeffer y Abram Mey, entre otros. La motivación original para el desarrollo de esta teoría del costo de reposición fue el agudo proceso inflacionario posterior a la primera guerra mundial. En algunos países europeos la severidad de la inflación condujo a ajustar las deudas y los costos aplicando coeficientes generales, siguiendo muchas veces estos coeficientes la tasa de devaluación de los signos monetarios nacionales. Algunos teóricos disintieron en aquella época

con la corrección en base a coeficientes generales, haciendo notar que, aparte del impacto de la inflación, las distorsiones de los estados contables tradicionales obedecían a cambios en el valor "real" de los activos. Incluso atacaron el supuesto de que el ajuste con un coeficiente general podía producir resultados significativos aplicado a determinados activos.

La teoría del costo de reposición de Limpberg se apoya en el principio de la continuidad de la empresa. Este principio de continuidad a su vez se funda en determinadas hipótesis acerca de las formas institucionales a través de las cuales se desarrolla la actividad económica. Se parte de la concepción de que las organizaciones empresariales y sus actividades responden a un proceso económico general de diferenciación y especialización en el cumplimiento de una parte específica de la actividad económica productiva de la sociedad, proceso cuyo desarrollo responde a su vez a la influencia de las leyes generales de división del trabajo. De acuerdo con esa concepción las inversiones de las empresas están constreñidas a determinados sectores de la actividad económica en los cuales continúan indefinidamente, cumpliendo ese proceso de diferenciación y especialización.

El principio de continuidad de la empresa implica que los activos, una vez depreciados o vendidos, serán reemplazados por otros de la misma clase, o que cumplan la misma función. Para asegurar la continuidad de las actividades de la empresa es necesario mantener el capital en términos de su capacidad operativa. Este objetivo se cumple imputando a los ingresos derivados de las operaciones el costo de los recursos utilizados para llevarlas a cabo, que Limpberg define como el costo de reposición vigente a la fecha de realización de las operaciones o sea el momento de la venta de los bienes o servicios producidos. El exceso de los ingresos sobre el costo de los recursos así definido constituye el beneficio de la empresa. Se concibe al beneficio del ejercicio no como resultante de la agregación del beneficio particular correspondiente a cada una de las operaciones sino como el resultado global de una sucesión de ciclos de producción. La cuantía del beneficio del ejercicio está indisolublemente vinculada a la existencia de condiciones al fin del mismo que potencialmente permitan continuar obteniéndolo en períodos sucesivos.

Económicamente -dice Limpberg- el concepto de beneficio solo es comprensible sobre la base de una satisfacción racional de las necesidades (consumo) de todos aquellos cuyos ingresos dependen del resultado de la producción de las empresas. En consecuencia solamente la parte del aumento en el activo neto de la empresa (activo menos pasivo) que puede consumirse sin afectar la capacidad productiva de la misma puede razonablemente considerarse beneficio. Para no afectar esa capacidad productiva deberá considerarse por lo tanto el costo de reposición de los activos consumidos para llevar a cabo las operaciones.

De acuerdo con esta teoría el valor de los inventarios y del activo fijo es ajustado regularmente a su costo de reposición, utilizando como contrapartida una cuenta patrimonial, denominada en general cuenta de revaluación del capital. En el caso de las operaciones corrientes de la empresa ese proceso continuo de ajuste conduce a que el costo de ventas represente el costo de reposición de los stocks en el momento en que éstos son vendidos. Ello permite separar los beneficios derivados estrictamente de la producción de bienes y servicios (beneficios operativos) de los beneficios derivados del mantenimiento de una determinada composición de activos y pasivos (ganancias de capital). Consistentemente con los objetivos de la teoría, además de los beneficios operativos, forman parte integrante del concepto de beneficio de la empresa los resultados especulativos o ganancias de capital sobre bienes no afectados a la realización de las operaciones corrientes, ya que esos beneficios pueden ser distribuidos (consumidos) sin afectar la capacidad operativa de la misma. En su aplicación, la teoría del costo de reposición presenta variaciones sustanciales a través de los diversos sistemas utilizados por las compañías holandesas. No obstante, los ejecutivos de estas compañías que han sido entrevistados con motivo de trabajos de investigación comentan invariablemente que el beneficio principal derivado de la aplicación de los sistemas de costos de reposición radica en la disponibilidad de una información más adecuada para la toma de decisiones, particularmente en lo que respecta a distribución de recursos, evaluación de performances y determinación de los precios de venta. Esta apreciación, totalmente desvinculada de la teoría del costo de reposición, resulta sin embargo de gran importancia, y por sí sola constituye un elemento de juicio fundamental en favor de la adopción

de un modelo de contabilidad basado en la valuación de los activos a costos de reposición o alguna otra forma de valores corrientes.

Parece claro que la validez de la teoría del costo de reposición no depende de su utilidad para enfrentar los cambios en el nivel general de precios. Su alcance es más amplio. Es innegable, no obstante, que frente a los cambios en el nivel general de precios un estado de situación que muestre los inventarios y el activo fijo a su valor de reposición proporciona una información sustancialmente más valiosa que la de los estados contables tradicionales elaborados sobre la base del costo histórico. Y esa información puede considerarse aún más valiosa que la que proporciona la metodología de ajuste integral, que se limita a expresar el costo histórico en moneda corriente de idéntica capacidad de compra. No obstante, las ventajas de la presentación de la situación patrimonial se enfrentan con desventajas en la presentación del estado de resultados. Considerando las variaciones del poder de compra del dinero, el estado de resultados elaborado en base a la teoría del costo de reposición viene a constituir la agregación de magnitudes expresadas en unidades diferentes, y en consecuencia los diferentes rubros que lo componen constituyen una información carente de mayor significado. En el mejor de los casos, bajo las hipótesis extremas de volumen de operaciones constante y aumento del nivel general de precios también constante a lo largo del ejercicio, podría considerarse a los resultados operativos (ingresos corrientes menos costos corrientes) expresados en moneda cuya capacidad de compra correspondería a la vigente en la mitad del ejercicio. Pero en general, al desconsiderar las variaciones en el poder de compra del dinero, el avance que bajo la teoría del costo de reposición implica aislar los resultados operativos de las ganancias de capital se vuelve irrelevante.

En lo que se refiere al principio de continuidad cabe señalar que las hipótesis económicas en las que se apoya parecen verificarse en forma bastante aproximada en la realidad de la economía holandesa. En efecto, la economía de este país está dominada por un cierto número limitado de grandes compañías, cada una de las cuales se especializa en determinadas actividades. Los inversores están enfrentados en gran parte a la alternativa de distribuir su

cartera de valores entre las acciones de varias de estas grandes compañías más bien que a tomar el control de alguna de ellas y diversificar sus propias inversiones.

Pero estas características estructurales de la economía holandesa son sin duda bastante particulares. Si llegara a aplicarse la teoría del costo de reposición en otros países cuyas economías presentan características diferentes, la irrealidad de las hipótesis en que se apoya el principio de continuidad podría conducir a que el mismo adquiriera el carácter de una mera convención, análogamente a lo que ocurre ahora con algunos principios de contabilidad generalmente aceptados.

Por ejemplo, en una gran empresa con inversiones continuamente diversificadas en diferentes sectores de la economía, el avalúo de los activos a costos de reposición, y en particular el activo fijo, implícitamente supondría una decisión de reinvertir que carecería de justificación.

Del mismo modo, en una economía subdesarrollada con un sector industrial incipiente, integrado mayormente por pequeñas empresas, la renovación del equipo, y más aún de la planta industrial, puede constituir en muchos casos un hecho aislado, no recurrente, como supone la teoría del costo de reposición.

9.4. Características del valor corriente buscado

El análisis de la relación entre costo y valor es de gran importancia para comprender mejor la información contable.

Es evidente que el costo es útil a los efectos contables puesto que refleja algo de valor.

El costo de un bien, si ha sido adquirido recientemente, y si no se dan condiciones de excepción, normalmente representará un valor corriente. El problema se presenta cuando por una razón u otra el costo deja de representar a un valor corriente o presente. En ese caso debe necesariamente recurrirse a otro valor si se pretende un razonable reflejo de un patrimonio. Es difícil comprender cómo ha existido un aferramiento tan ciego al criterio de valuación al costo si en la conciencia de todos los involucrados en el manejo de la información contable evidentemente debe haber noción de que los valores de costo en muchas ocasiones no son indicativos de riqueza

actualmente poseída.

Si se admite que los objetivos fundamentales de los estados contables son reflejar o dar información sobre la riqueza actual del ente y su evolución en el pasado, es evidente que para medir esa riqueza deberían emplearse valores corrientes, actuales, del presente. Pero cabe a esta altura resaltar también la conciencia que debería existir en los círculos económicos y financieros acerca de ciertas limitaciones referidas a la naturaleza de la información contable. Los informes contables solo representan una porción del proceso de comunicación necesario para describir una empresa a los fines de un análisis interno o externo. Los objetivos de una empresa, su forma organizativa, la diversidad de sus operaciones y la calidad de su administración son otros aspectos importantes de las realidades económicas de una empresa en marcha. Suele hacerse una analogía con la ecología para ejemplificar cómo la interacción de personas y acontecimientos se han entrelazado y resumido dentro del cuadro relativamente limitado y estático que presenta un juego de estados contables.

La ecología se refiere al estudio de la interacción de cosas vivientes con su medio ambiente. Al observar un cuadro de un paisaje típico en la pampa húmeda, la mayoría de la gente vería simplemente un cuadro de animales y vegetación. Pero un naturalista experto, analizando el mismo cuadro, podría visualizar una serie de aspectos invisibles. Por ejemplo:

- . las características químicas de la tierra;
- . las condiciones climáticas, incluyendo las precipitaciones pluviales, las temperaturas, etc.
- . la cantidad y tipos en materia orgánica de organismos vivos; y
- . las interrelaciones de los organismos vivos, partiendo de las bacterias y a través de la vida vegetal a la vida animal.

Un cuadro del medio ambiente de la pampa húmeda en su relación con la ecología es análogo a una serie de estados contables en su relación con la empresa. En este caso, el lector experto en estados contables puede también visualizar una madeja de hilos invisibles, los cuales interactúan en el movimiento de recursos humanos y materiales.

Las diversas dimensiones de realidades físicas y económicas subyacentes en las cifras informadas en los estados contables pueden incluir:

- . al clima económico general en el cual opera la empresa; tendencias inflacionarias o deflacionarias en costos y precios; movimientos ascendentes o descendentes de preferencias del público por los productos o servicios de la industria y de la empresa; mercados de capitales de acceso fácil o restringido; escasez o abundancia de mano de obra, materias primas y bienes de capital; tendencias generales en los medios de comunicación y transporte;
- . la calidad y cantidad de los recursos humanos disponibles; nivel de aptitudes, adaptabilidad y motivación de la gerencia; disponibilidad y aptitudes de personal científico y técnico para crear mejoras tecnológicas; desarrollo continuo del personal gerencial de mediana y primera línea para permitir que los puestos en todas las áreas de las operaciones sean cubiertos razonablemente; competencia y motivación de los empleados y obreros;
- . la cantidad, calidad y características tecnológicas de la planta y equipos físicos de la empresa;
- . lo adecuado del capital presente y del proyectado para financiar las operaciones;
- . la aplicabilidad de técnicas modernas de administración para el planeamiento y el control;
- . la incidencia de las disposiciones legales sobre las actividades de la empresa (por ejemplo, normas sobre precios).

El reconocimiento de estas facetas y las relaciones que tienen entre sí es esencial para una comprensión acabada de los estados contables, como expresión de la riqueza actual de la empresa; no es posible mantener el esquema de la contabilidad tradicional que utiliza reiterada y ciegamente valores del pasado, como son los costos históricos, para exponer esa riqueza presente. Es evidente que para ello deben encontrarse valores corrientes, del presente. Ya puede anticiparse que los costos de reposición actuales o los valores netos de realización actuales de los bienes bien pueden representar ese tipo buscado de valores. Como también pueden serlo en determinadas circunstancias los valores de costo, por supuesto actualizados en función de las variaciones experimentadas por el poder adquisitivo de la moneda.

El valor presente de un bien no puede ser equivalente al flujo futuro de

fondos que el mismo producirá; tampoco pueden serlo los costos de reposición o los valores netos de realización que se presentarán en el futuro, si la evolución de la empresa sigue tal o cual dirección.

Cabe aquí detenerse por un momento para analizar el gran interés puesto en las últimas décadas por muchos contadores en el empleo del valor actual (o descontado) del flujo de fondos esperado.

La idea, originalmente empleada en administración financiera para la evaluación de proyectos de inversión, algunos sostienen que es posible aplicarla al sistema contable. Consideran que el valor de los bienes puede determinarse actualizando los ingresos netos esperados. Se sostiene que, como este criterio fue desarrollado por los economistas en su análisis de las decisiones, es el método ideal para la valuación del patrimonio, al cual debería adaptarse la contabilidad.

Debe admitirse que el cálculo del valor actual es necesario para elegir entre varias alternativas futuras. Pero no brinda información acerca de la magnitud de los recursos disponibles a una fecha determinada.

En resumen, el valor buscado debe serlo del presente y no del pasado ni del futuro. Se recurre a la expresión "valor corriente" con el propósito de utilizar un concepto libre de prejuicios y de asociaciones previas.

No se pretende instaurar un valor intrínseco abstracto, puesto que si se lo va a utilizar en el mundo de los negocios es menester contar con valores útiles. Estos valores no serán fruto de un proceso de descubrimiento sino que, por el contrario, surgirán de un desarrollo al que sobrevendrá un consenso generalizado a su alrededor.

Ese valor buscado debe ser utilitario y no irreal, por lo que debe exigírsele representatividad. Para ello se impone la sensatez en su desarrollo.

También corresponde analizar la habitual dicotomía entre valor de cambio y valor de uso. El valor de uso es un concepto filosófico, inherente al que detenta el bien, por lo que se lo presume como no susceptible de medición en términos objetivos.

En cuanto al valor de cambio, sí puede determinarse de manera objetiva pues responde a magnitudes económicas usadas permanentemente en los negocios.

Es claro que a la contabilidad solo pueden interesarle los elementos patrimoniales con valor de cambio, y esos valores aglomerados configuran la exposición de una riqueza poseída a una fecha.

Cuando se habla del valor de cambio de un bien no debe entenderse que es necesariamente el precio al cual puede venderse de inmediato el bien.

Se pretende caracterizar el valor del bien en sí, con prescindencia de la riqueza adicional que puede llegar a obtenerse a través de su explotación en conjunción con otras manifestaciones de riqueza que posee el ente.

Para concluir entonces, las metas deseables a alcanzar con los criterios específicos de valuación serían:

- a) empleo de valores corrientes, de cambio, para la valuación del patrimonio;
- b) determinación del resultado de un período por comparación de los patrimonios (valorizados según a)) poseídos al comienzo y al final; o sea que se postula un camino inverso al tradicional hasta ahora.

Aplicando la conclusión al concepto de costo histórico, debe precisarse que el mismo es un elemento más dentro de una batería y que en ciertos casos puede ser útil: cuando sea lo más representativo como valor corriente de cambio.

Podría llegar a criticarse el empleo de valores corrientes a la fecha de los estados contables con el pretexto de que los mismos pueden bajar con posterioridad. No debería interesar esa posibilidad dado que el balance o estado de situación patrimonial es la representación de sus componentes a los valores que a esa fecha poseen: recuérdese la analogía con la fotografía que, aunque tosca, es bien gráfica.

Los valores pueden subir o bajar luego del cierre del ejercicio y, por pertenecer sus causas generadoras al nuevo ejercicio, a él también deben imputarse los efectos de los cambios.

El lector de información contable, si bien está interesado en el proceso dinámico, debe tomar conciencia de que los valores presentados en los estados contables son a una fecha . Es preferible proceder así, de manera de proveer una base objetiva, que recurrir a algún otro criterio especial que no de idea clara acerca de la ubicación en el tiempo de los valores empleados.

Es posible que el empleo de valores corrientes en la valuación de ciertos

activos genere un aumento de valor con relación al costo, plenamente atribuible al cuadro de resultados con este nuevo enfoque por ser un incremento de riqueza muy objetivo y concreto. Algunos argumentarán que con ello se comete una "herejía" al violarse el principio de "realización", puesto que ese aumento de valor no está "realizado" ya que no ha habido una operación de intercambio con terceros; y es posible que también se argumente que eso no es "ganancia líquida y realizada" y, por lo tanto, "distribuable". Muy seguramente nada dirían si se hubiera reconocido en resultados una baja de valor en algún activo, aún no "realizado" .

Las imputaciones que anteceden reconocen su argumentación en el esqueleto tradicional de lo que es ganancia en contabilidad.

Con sentido común, solamente debería reconocerse que ese aumento de valor es una ganancia y no otra cosa, y por lo tanto ineludiblemente el cuadro de resultados debe reflejarla.

En cuanto al problema de su distribución a los accionistas cabe el análisis siguiente. Hay un criterio económico muy conocido de que las distribuciones a los socios o accionistas no deben menoscabar o afectar al capital aportado, fuente productora de las ganancias. Es decir que solamente deben distribuirse ganancias reales, y en tal sentido prácticamente todas las legislaciones contienen disposiciones normativas. Y qué es ganancia real: la que está correctamente determinada.

Esta es una parte del problema: la ganancia real es el límite máximo para la distribución. Pero en la definición del monto a distribuir entran a jugar otros factores, como ser la existencia de recursos financieros, las necesidades de inversión que el desarrollo de la empresa exija, las necesidades individuales de los socios, etc.

En otras palabras, no puede pretenderse que los estados contables reflejen un resultado distribuable pues ello, amén de ser material y objetivamente imposible, implicaría sacrificar en beneficio de unos pocos los datos útiles a los usuarios en general. Es lo mismo que pretender que la ganancia que reflejen los estados contables sea la ganancia imponible. Lamentablemente esto último ha determinado en muchos casos una inexplicable adhesión de las prácticas contables a los criterios admitidos a los fines impositivos.

9.5. Reacciones esperadas a raíz del empleo de valores corrientes

Evidentemente los contadores tienen un sentimiento de rechazo o tal vez de resistencia a cualquier apartamiento del costo de compra. Ellos han aprendido en la Universidad que el concepto de valor es complejo, complicado, acerca del cual existen importantes diferencias de opinión. En cambio el concepto de costo es mucho menos controvertido, pero esto es solo por una razón de acostumbramiento, de "derecho consuetudinario". Tan acostumbrados están al concepto de costo los contadores y otros interesados en la información contable que en muy contadas ocasiones se enfrentan (o toman conciencia) con situaciones dificultosas para la aplicación del criterio de costo.

Generalmente se piensa en el costo como algo preciso, verificable, incontrovertido, práctico. A la utilización de cualquier otro tipo de valor que no sea el costo se le endilga el calificativo de subjetivo.

La falta de un vocabulario de términos técnicos quita precisión a los usos de los términos objetivo y subjetivo. Existe una tendencia entre los usuarios de la información contable a considerar bueno y malo a lo objetivo y a lo subjetivo, respectivamente. Pero muchas veces un importe claramente objetivo puede ser relativamente menos útil como información.

Pero en los estados contables actuales hay una mezcla de lo que podrían considerarse importes objetivos (costo) y subjetivos (valores basados en opiniones de la gerencia). Un ejemplo de esto es la clásica regla de "costo o mercado, el menor" para la valuación de bienes de cambio. Cuando información en principio subjetiva sobre valores netos de realización arroja montos inferiores al costo, los contadores no tienen inconveniente alguno en incorporar y aceptar esos valores, simplemente porque están por debajo del costo. Pero, ¿por qué no sucede lo mismo cuando estos valores están por encima del costo y darían una mucho mejor exposición de la situación patrimonial del ente? La respuesta es muy simple: el tan mentado y "sagrado" principio conservador.

En realidad, mucha información sobre valores no fácticos ya está incorporada en los estados contables tradicionales hasta la fecha; piénsese en la provisión para deudores incobrables, en las provisiones para contingencias, en los criterios de amortización de bienes de uso.

Cuando un contador público expresa en su dictamen que los estados presentan razonablemente la situación patrimonial y los resultados de las operaciones,

intenta dar a entender que las cifras de los estados son confiables. Pero ello de ninguna manera significa que todos los importes son fácticos, objetivos. La incorporación de valores corrientes por supuesto que dará lugar a nuevos desarrollos y cambios en las técnicas y procedimientos de auditoría. Pero no debe sobrevalorarse este tema.

Para algunas categorías de activos, la habilidad de un valuador o tasador contribuirá a una mejor valuación, más relevante. La cuestión que puede plantearse es si ese tasador o perito independiente debe compartir alguna responsabilidad por los estados contables.

Introducir otra parte (otra persona) en el proceso de lograr confiabilidad en los estados contables no es una solución atractiva. Alguien debe asumir la responsabilidad global y esa persona debe ser el contador.

En principio podría pensarse que la introducción de valores corrientes, al quitar aparentemente objetividad a los estados financieros, le creará al contador graves dolores de cabeza vinculados con su responsabilidad legal. Es posible que así sea, al menos en teoría en los primeros tiempos de aplicación. Pero porqué no se piensa en las acusaciones e imputaciones que actualmente podrían hacerse ante la a todas luces falsa manifestación de que los estados contables preparados en base a costos históricos presentan razonablemente la situación patrimonial y los resultados de las operaciones.

Algunos argumentan que es suficiente (y necesario) registrar los costos en términos históricos. Todo el mundo sabe qué sucede con las ganancias de operación en épocas de alza en los precios; se enfrentan contra los ingresos presentes costos pasados: se muestran, por ende, utilidades mayores. Si el nivel de precios crece y el empresario no puede cubrir las pérdidas operativas con ganancias originadas en la tenencia de bienes, puede revelarse su ineficiencia competitiva o su falta de oportunidad.

Hasta ahora, parece existir una tendencia a manejar la información interna distinguiendo la ganancia bruta obtenida por comparación entre el precio de venta y el costo corriente o actual de los bienes vendidos y, por otro lado, la diferencia entre el costo corriente y el histórico de tales bienes enajenados. De este modo ninguna información histórica se pierde.

La contabilidad basada en valores corrientes descansa en el principio de que tanto el balance como el estado de resultados deben incluir hechos u

operaciones corrientes relevantes, objetivas. Tales eventos incluyen no solo los relacionados con la adquisición y disposición de activos y deudas; ellos también deben referirse a los activos y pasivos mantenidos durante el ejercicio. En otras palabras, la situación de una empresa estará expuesta de manera incompleta si los únicos cambios que se reflejan son los originados en una operación de mercado (o de intercambio); hay otros cambios o variaciones en los valores de los bienes que no surgen de operaciones de mercado. Por supuesto que hay un hecho corriente cuando se realiza una ganancia a través de la realización de un activo; pero también el devengamiento o generación de esa ganancia es un hecho corriente de los ejercicios en que se produce el devengamiento. En este ejemplo, el hecho del período corriente no es la ganancia sino su realización; la porción de la ganancia que se devengó en ejercicios anteriores es un hecho corriente de esos ejercicios.

El costo de oportunidad puede ser objetivo o subjetivo en su naturaleza. El costo de oportunidad de un activo es el valor que él debería tener en su mejor uso alternativo. Pero ese uso alternativo podría ser un diferente patrón o esquema de utilización dentro de la empresa. El valor del activo en ese esquema de uso alternativo puede determinarse solo recurriendo al valor presente de las rentas que se esperaría ganar con ese uso, un valor que es tan subjetivo como el valor presente del activo en el esquema en el cual actualmente se usa. Si un valor presente va a usarse en tales circunstancias a todos los propósitos contables, ese seguramente, debería ser el más alto.

Si la alternativa considerada es la realización del activo en un mercado abierto, el costo de oportunidad podría ser objetivamente medido.

Una clara distinción debe hacerse entre los valores de realización derivados de mercados en los cuales la empresa es normalmente compradora y aquellos derivados de mercados en los cuales la posición es vendedora. El valorar activos a precios de realización derivados de mercados en los cuales la empresa es normalmente compradora da lugar a valores inusuales: los que se obtendrían en caso de liquidaciones, que no es lo previsto.

9.6. Ejemplo simplificado

Los hombres de negocios al igual que los contadores saben que la inflación

ha llevado a muchas empresas a mostrar utilidades inexistentes como resultado de las ganancias de inflación en el valor de los bienes de cambio vendidos y del defecto de las amortizaciones de bienes de uso.

Hasta la fecha la alternativa o sustituto del criterio del costo histórico más estudiada y desarrollada es el llamado ajuste por inflación. Este método mantiene la adhesión al criterio de costo, pero lo lleva a una expresión en términos de moneda de poder adquisitivo actualizado. Una de las críticas que a menudo recibe el ajuste por inflación se refiere al reconocimiento de las ganancias por exposición de pasivos monetarios a largo plazo. Los que critican este proceder consideran que tal ganancia no debe ser reconocida hasta que no se pague la deuda. Lógicamente, situaciones como ésta son contrarias a la creencia generalizada de que el ajuste por inflación da lugar a ganancias necesariamente inferiores a las obtenidas con el mecanismo tradicional hasta ahora. Otra de las críticas al ajuste por inflación se centra en el uso de un índice único para medir la pérdida de poder adquisitivo de la moneda.

El enfoque que se analiza en esta tesis toma lo positivo del ajuste de inflación (refleja el resultado financiero, hasta ahora no mostrado, que innegablemente existe, fruto del manejo de la estructura de activos y pasivos monetarios), pero lo complementa con el objetivo de mostrar de manera más realista la verdadera situación patrimonial de la empresa y sus resultados en términos compatibles con la realidad económica.

Decisiones gerenciales

Existen dos clases fundamentales de decisiones gerenciales: las operativas y las de inversión. Un buen sistema de medición debe reconocer esta distinción y medir las performances de manera tal que permita a los decididores evaluar los resultados de sus acciones. Una buena medida de la actividad operativa debe centrarse en lo "que realmente pasó", eliminando en el medio todo lo estático (al igual que en el sistema contable), en la medida de lo posible. Por ejemplo, dos gerencias de distintas empresas que trabajen con plantas industriales iguales (o al menos similares) en cuanto a capacidad física deberían soportar en sus resultados igual carga por depreciación; de este modo, cualquier diferencia en las ganancias de operación se habrá originado en la efectividad de sus decisiones. Las mediciones que se hagan de la actividad operativa deberían también permitir comparaciones realistas a través de un

período de tiempo.

En épocas de inflación un buen sistema de medición debería reflejar una ganancia solo si la empresa ha experimentado un real incremento patrimonial. Si se lo concibe como una forma de capacidad para tomar acción, el capital puede medirse de tres maneras: capacidad en pesos nominales; capacidad en pesos de poder adquisitivo constante y capacidad física o productiva. En el ejemplo siguiente se podrá observar cuán inadecuada es la medición de la capacidad del capital en pesos nominales a través de la aplicación de los actuales PCGA. En opinión de algunos la elección entre las otras dos alternativas de medición dependerá del "compromiso" de la empresa con sus actuales líneas de operación.

Por ejemplo, si la empresa se dedica a la industria siderúrgica y, seguramente, tiene la intención de continuar en ella, el capital debería ser medido en términos físicos. En tales casos, la ganancia se mide en unidades de poder adquisitivo que se generan en exceso de las unidades requeridas para mantener la capacidad productiva actual. Cualquier ganancia derivada de la tenencia de bienes no debería ser considerada como distribuible a los accionistas. Sin embargo, no todas las empresas están comprometidas a permanecer en una determinada línea de actividad. Existen empresas que seleccionan sus inversiones con el ojo puesto en las ganancias por tenencia de bienes (y no en las operativas). En estos casos, el capital debería medirse en unidades de poder adquisitivo constante (ajuste por inflación), considerándose las ganancias por la tenencia de bienes como integrantes del resultado operativo.

Teóricamente, el único objetivo financiero de los accionistas es obtener un retorno sobre su inversión. El accionista no está "comprometido" con línea de actividad alguna: si decide no continuar vende sus acciones. En cambio, la decisión dura y difícil es de la gerencia o administración de la sociedad. En el ejemplo que sigue se mostrarán los resultados obtenidos empleando los 4 métodos de medición que se han desarrollado: 1) costos históricos; 2) ajuste por inflación; 3) valores corrientes (sin ajuste por inflación); y 4) valores corrientes (con ajuste por inflación).

Supóngase que en el momento 0 un empresario decide comprar en \$ 10.000 una

máquina y la alquiler por un monto anual. La vida útil de la máquina es de cuatro años, amortizándose por el método de línea recta. Para financiar su inversión obtiene un préstamo de \$ 4.000, amortizable en 4 cuotas anuales iguales, con un interés del 8 % sobre saldos.

La tasa del impuesto a las ganancias es del 40 % . Todas las operaciones son en efectivo y ocurren simultáneamente al finalizar cada año; el empresario del caso recibe el ingreso por el alquiler de la máquina, paga el servicio de capital e intereses de la deuda contraída, paga el impuesto a las ganancias y el remanente lo retira.

Durante los 4 años, la tasa de inflación es del 10 % anual. El valor de reposición de la capacidad productiva de una máquina similar crece a razón del 15 % anual.

Para calcular la ganancia de este empresario solo es necesario conocer el ingreso anual por el alquiler de la máquina. El problema es que la fijación del alquiler anual puede estar afectada por el método de determinación de la ganancia.

Supóngase, a los fines del ejemplo, que el alquiler crece en un 15 % anual, es decir a la misma tasa que el costo de reposición de la máquina; o en otros términos, el alquiler anual es el 40 % del costo de reposición de la máquina a fin de cada año.

CUADRO I - FLUJO DE FONDOS

Año	Ingreso por alquiler	Intereses	Impuesto a las ganancias	Deuda	Aporte (retiro) del dueño
	\$	\$	\$	\$	\$
0	-	-	-	4.000	6.000
1	4.600	(320)	(712)	(1.000)	(2.568)
2	5.290	(240)	(1.020)	(1.000)	(3.030)
3	6.084	(160)	(1.370)	(1.000)	(3.554)
4	6.996	(80)	(1.766)	(1.000)	(4.150)
Total	22.970	(800)	(4.868)	-	(7.302)

CUADRO II - ESTADOS CONTABLES PREPARADOS CON COSTOS HISTORICOS

Balance	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Totales
	\$	\$	\$	\$	\$
Activos					
Bienes de uso	10.000	10.000	10.000	10.000	
Amortización acumulada	(2.500)	(5.000)	(7.500)	(10.000)	
Total	7.500	5.000	2.500	-	
Pasivos					
Deudas	3.000	2.000	1.000	-	
Patrimonio neto	4.500	3.000	1.500	-	
Total	7.500	5.000	2.500	-	

Estado de resultados

Alquileres	4.600	5.290	6.084	6.996	22.970
Amortización máquina	(2.500)	(2.500)	(2.500)	(2.500)	(10.000)
Ganancia bruta	2.100	2.790	3.584	4.496	12.970
Intereses	(320)	(240)	(160)	(80)	(800)
Ganancia antes de impuesto	1.780	2.550	3.424	4.416	12.170
Impuesto a las ganancias	(712)	(1.020)	(1.370)	(1.766)	(4.868)
Ganancia final	1.068	1.530	2.054	2.650	7.302
Patrimonio neto inicial	6.000	4.500	3.000	1.500	-
Retiros del dueño	(2.568)	(3.030)	(3.554)	(4.150)	(1) (7.302)
Patrimonio neto final	4.500	3.000	1.500	-	-

(1) \approx de los retiros menos el capital inicial de \$ 6.000.

CUADRO III - FLUJO DE FONDOS EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO DEL AÑO 4

Año	Movimiento neto	Indice de	Coefficiente	Movimiento neto
	en \$ nominales	precios al	corrector	en \$ año 4
		<u>consumidor</u>		
0	6.000	100,00	1,4641	8.785
1	(2.568)	110,00	1,3310	(3.418)
2	(3.030)	121,00	1,2100	(3.667)
3	(3.554)	133,10	1,1000	(3.910)
4	<u>(4.150)</u>	146,41	1,000	<u>(4.150)</u>
Total	<u>(7.302)</u>			<u>(6.360)</u>

CUADRO IV - ESTADOS CONTABLES QUE INCLUYEN EL AJUSTE POR INFLACION

Balance	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4	
	<u>I</u>	<u>II</u>	<u>I</u>	<u>II</u>	<u>I</u>	<u>II</u>	<u>I</u>	<u>II</u>
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Activos								
Bienes de uso	11.000	14.641	12.100	14.641	13.310	14.641	14.641	14.641
Amortización acumulada	<u>(2.750)</u>	<u>(3.660)</u>	<u>(6.050)</u>	<u>(7.321)</u>	<u>(9.983)</u>	<u>(10.981)</u>	<u>(14.641)</u>	<u>(14.641)</u>
Total	8.250	10.981	6.050	7.320	3.327	3.660	-	-
Pasivos								
Deudas	3.000	3.993	2.000	2.420	1.000	1.100	-	-
Patrimonio neto								
Capital	6.600	8.785	7.260	8.785	7.986	8.785	8.785	8.785
Resultados Anteriores	-	-	(1.485)	(1.798)	(3.531)	(3.884)	(6.225)	(6.225)
Del ejercicio	1.218	1.621	1.305	1.580	1.426	1.569	1.590	1.590
Retiros del dueño	<u>(2.568)</u>	<u>(3.418)</u>	<u>(3.030)</u>	<u>(3.667)</u>	<u>(3.554)</u>	<u>(3.910)</u>	<u>(4.150)</u>	<u>(4.150)</u>
Total	8.250	10.981	6.050	7.320	3.327	3.660	-	-

Columna I = en moneda de poder adquisitivo de cierre de cada ejercicio

Columna II = en moneda de poder adquisitivo del año 4

CUADRO IV - ESTADOS CONTABLES QUE INCLUYEN EL AJUSTE POR INFLACION
(Cont.)

Estado de resultados (expresado en moneda de poder adquisitivo del año 4)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Totales
	\$	\$	\$	\$	\$
Alquileres	6.123	6.401	6.692	6.996	26.212
Amortización máquina	(3.660)	(3.660)	(3.660)	(3.660)	(14.640)
Ganancia bruta	2.463	2.741	3.032	3.336	11.572
Intereses	(426)	(290)	(176)	(80)	(972)
Resultado por exposición a la inflación	532	363	220	100	1.215
Ganancia antes de impuesto	2.569	2.814	3.076	3.356	11.815
Impuesto a las ganancias	(948)	(1.234)	(1.507)	(1.766)	(5.455)
Ganancia final	1.621	1.580	1.569	1.590	6.360
Patrimonio neto inicial	8.785	6.988	4.901	2.560	-
Retiros del dueño	(3.418)	(3.667)	(3.910)	(4.150)	(6.360) (2)
Patrimonio neto final	6.988	4.901	2.560	-	-

(2) $\frac{1}{2}$ de los retiros menos el capital inicial llevado a moneda del año 4.

Los importes de este cuadro se obtuvieron aplicando a los del Cuadro II los coeficientes correctores indicados en el Cuadro III.

CUADRO V - ESTADOS CONTABLES A COSTOS DE REPOSICION (SIN AJUSTE POR INFLACION)

Balance	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
	\$	\$	\$	\$
Activos				
Bienes de uso	11.500	13.225	15.209	17.490
Amortización acumulada	2.875	6.612	11.407	(17.490)
Total	8.625	6.613	3.802	-
Pasivos				
Deudas	3.000	2.000	1.000	-
Patrimonio neto				
Capital	6.000	6.000	6.000	6.000
Resultados				
Anteriores	-	(375)	(1.387)	(3.198)
Del ejercicio	2.193	2.018	1.743	1.348
Retiros del dueño	(2.568)	(3.030)	(3.554)	(4.150)
Total	8.625	6.613	3.802	-

CUADRO V - ESTADOS CONTABLES A COSTOS DE REPOSICION (SIN AJUSTE POR INFLACION (Cont.))

	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Totales</u>
	<u>₡</u>	<u>₡</u>	<u>₡</u>	<u>₡</u>	<u>₡</u>
<u>Estado de resultados</u>					
Alquileres	4.600	5.290	6.084	6.996	22.970
Amortización máquina(3)	(2.875)	(3.306)	(3.802)	(4.373)	(14.356)
Ganancia bruta	1.725	1.984	2.282	2.623	8.614
Intereses	(320)	(240)	(160)	(80)	(800)
Ganancia antes de impuesto	1.405	1.744	2.122	2.543	7.814
Impuesto a las ganancias	(712)	(1.020)	(1.370)	(1.766)	(4.868)
<u>Resultado de operaciones</u>	693	724	752	777	2.946
<u>Resultado de la tenencia de Bienes de Uso (4)</u>	1.500	1.294	991	571	4.356
Ganancia final	2.193	2.018	1.743	1.348	7.302
Patrimonio neto inicial	6.000	5.625	4.613	2.802	-
Retiros del dueño	(2.568)	(3.030)	(3.554)	(4.150)	(7.302)
Patrimonio neto final	5.625	4.613	2.802	-	-

(3) Valores obtenidos como sigue:

<u>Año</u>	<u>Costo reposición</u>	<u>25%</u>
1	11.500	2.875
2	13.225	3.306
3	15.209	3.802
4	17.490	4.373

(4) Valores obtenidos así:

<u>Año</u>	<u>Residual al inicio a reposición cierre</u>	<u>Residual reposición inicio</u>	<u>Diferencia</u>
1	11.500	10.000	1.500
2	9.919	8.625	1.294
3	7.604	6.613	991
4	4.373	3.802	571

CUADRO VI - ESTADOS CONTABLES A COSTOS DE REPOSICION (CON AJUSTE POR INFLACION LLEVANDOLOS A MONEDA DE PODER ADQUISITIVO DEL AÑO 4)

<u>Balance</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>
	<u>₡</u>	<u>₡</u>	<u>₡</u>	<u>₡</u>
Activos				
Bienes de uso	15.307	16.005	16.730	17.490
Amortización acumulada	(3.827)	(8.002)	(12.547)	(17.490)
Total	11.480	8.003	4.183	-
Pasivos				
Deudas	3.993	2.420	1.100	-
Patrimonio neto				
Capital	8.785	8.785	8.785	8.785
Resultados				
Anteriores	-	(1.298)	(3.202)	(5.702)
Del ejercicio	2.120	1.763	1.410	1.067
Retiros del dueño	(3.418)	(3.667)	(3.910)	(4.150)
Total	11.480	8.003	4.183	-

<u>Estado de resultados</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Totales</u>
	<u>₡</u>	<u>₡</u>	<u>₡</u>	<u>₡</u>	<u>₡</u>
Alquileres	6.123	6.401	6.692	6.996	26.212
Amortización máquina	(3.827)	(4.000)	(4.182)	(4.373)	(16.382)
Ganancia bruta	2.296	2.401	2.510	2.623	9.830
Intereses	(426)	(290)	(176)	(80)	(972)
Resultado por exposición a la inflación	532	363	220	100	1.215
Ganancia antes de impuesto	2.402	2.474	2.554	2.643	10.073
Impuesto a las ganancias	(948)	(1.234)	(1.507)	(1.766)	(5.455)
<u>Resultados de operaciones</u>	1.454	1.240	1.047	877	4.618
<u>Resultado por la tenencia de Bienes de Uso (5)</u>	666	523	363	190	1.742
Ganancia final	2.120	1.763	1.410	1.067	6.360
Patrimonio neto inicial	8.785	7.487	5.583	3.083	-
Retiros del dueño	(3.418)	(3.667)	(3.910)	(4.150)	(6.360)
Patrimonio neto final	7.487	5.583	3.083	-	-

(5) Valores calculados como sigue:

<u>Año</u>	<u>Costo residual actualizado</u>	<u>Amortización del ejercicio</u>	<u>Sub-total</u>	<u>Valor de reemplazo residual</u>
	(A)	(B)	(C) = (A) - (B)	(D)
1	11.000	2.875	8.125	8.625
2	8.625x1,1= 9.487	3.306	6.181	6.613
3	6.613x1,1= 7.274	3.802	3.472	3.802
4	3.802x1,1= 4.183	4.373	(190)	-

<u>Año</u>	<u>Diferencia (E) = (D) - (C)</u>	<u>Diferencia expresada en moneda del año 4 (F) = (E) x coef. act.</u>
1	500	666
2	432	523
3	330	363
4	190	190

CUADRO VII - RELACION PORCENTUAL DE LA GANANCIA BRUTA CON RESPECTO AL INGRESO

<u>Criterio</u>	<u>Año 1</u> %	<u>Año 2</u> %	<u>Año 3</u> %	<u>Año 4</u> %
Costos históricos	45,7	52,7	58,9	64,3
Ajuste por inflación	40,2	42,8	45,3	47,7
Costos de reposición				
- sin ajuste por inflación	37,5	37,5	37,5	37,5
- con ajuste por inflación	37,5	37,5	37,5	37,5

CUADRO VIII - CRECIMIENTO DE LA GANANCIA BRUTA (PORCENTAJE DE INCREMENTO RESPECTO AL AÑO ANTERIOR)

<u>Criterio</u>	<u>Año 1</u> %	<u>Año 2</u> %	<u>Año 3</u> %	<u>Año 4</u> %
Costos históricos	-	32,9	28,5	25,4
Ajuste por inflación	-	11,2	10,6	10,0
Costos de reposición				
- sin ajuste por inflación	-	15,0	15,0	15,0
- con ajuste por inflación	-	4,5	4,5	4,5

Obsérvese que los retiros del emporio excedieron en \$ 7.302 a su aporte inicial de \$ 6.000. De manera que podría decirse que ese monto de \$ 7.302 es su ganancia en este negocio. Para arribar a esta conclusión no hace falta contador alguno. En cambio sí hace falta uno para conocer, por ejemplo, la ganancia en el año 1. Evidentemente, este hombre de negocios no "perdió" \$ 6.000 en el momento 0 y luego hizo \$ 13.302 en los 4 años siguientes. En realidad su pago inicial fue una inversión (activo) que debe ser amortizada en 4 años.

Con el ejemplo de costos históricos y pesos nominales como unidad de medida el cálculo de las ganancias anuales es el que se muestra en el cuadro II. La ganancia total al cabo de los 4 años asciende a \$ 7.302. En pesos constantes, en cambio, el resultado total expresado en moneda del año 4 es distinto (\$ 6.360); esto se muestra en el cuadro III. Estos cálculos de la ganancia total final no requieren supuestos contables; simplemente consisten en ajustar el flujo de fondos en pesos nominales a moneda de igual poder adquisitivo.

El cálculo año por año sí ofrece variantes de importancia de acuerdo con el enfoque adoptado.

Performance o actuación operativa

La ganancia bruta es diferente con cada uno de los 4 métodos. Los dos métodos basados en el empleo de costos de reposición muestran una ganancia bruta menor debido a que la ganancia originada en la tenencia de la máquina cuyo valor subió ha sido calculada explícitamente y no está incluida en dicha ganancia bruta. Por el contrario, con costos históricos y con ajuste por inflación el cargo por depreciación de la máquina es menor que su valor de reposición, dado que la ganancia por el aumento de valor de la máquina es parte implícita de la ganancia bruta. La exclusión de la ganancia originada en la tenencia de los bienes para evaluar la performance operativa es recomendable por dos razones. En primer lugar, y como ya se expresó anteriormente, dos gerentes que manejan empresas con plantas fabriles iguales deberían soportar igual cargo por amortizaciones, con independencia de su fecha de compra. En segundo término, la ganancia (o pérdida) originada en la tenencia es el resultado de la decisión original de inversión y no de una posterior decisión operativa; el refundir las dos fuentes de ganancias confunde la evaluación de la gestión gerencial. El empleo de costos de reposición (con o sin ajuste por inflación) permite alcanzar

ese objetivo de manera más adecuada.

Otra importante manera de evaluación de la gestión operativa surge de la relación entre la ganancia bruta y el ingreso total. En el cuadro VII se muestra en porcentajes esa relación. Con costos históricos y ajuste por inflación se muestra una relación superior, dando la idea de que esa rentabilidad o contribución tiene una tendencia alcista.

Un importante uso gerencial de la relación comentada en el párrafo anterior es como guía para la fijación de precios de venta. En el ejemplo desarrollado la política de precios consiste en que el alquiler anual debe equivaler al 40 % del valor de reposición de la máquina alquilada a fin de cada año. Podría cuestionarse la practicabilidad de esa acción, pero aquí se intenta especificar una política y observar cuál es el método que mejor la refleja.

Si el valor de la máquina no se hubiera incrementado, el alquiler anual debería haber sido de \$ 4.000 (en pesos nominales), la amortización anual \$ 2.500 y el margen de ganancia bruta, por ende, del 37,5 % en todos los años.

Con costos de reposición (con o sin ajuste por inflación general adicional) se llega a ese resultado, puesto que el cargo por depreciación se incrementa año a año para correlacionarse con el incremento en el ingreso por alquileres fruto de la política de precios. La tendencia de la ganancia se incrementa con costos históricos dado que la amortización no se modifica mientras que el alquiler crece a razón del 15 % anual. Con el ajuste por inflación (solamente) el cargo por depreciación se incrementa solo en un 10 % anual (la tasa general anual de inflación), de manera que necesariamente la tendencia de las ganancias es alcista (menos rápida con ajuste por inflación que con costos históricos).

Muchos empresarios tienen márgenes de ganancia fijados como punto de mira. En épocas inflacionarias este margen debe calcularse en base a costos de reposición para reflejar la posible oportunidad de recuperar a través de un incremento en el precio de las variaciones de costo y, también sirve como señal para la gerencia en el sentido de que si los márgenes están cayendo cuando se miden en términos de costos de reposición, el negocio puede no generar las ganancias suficientes como para cubrir el mantenimiento de su capital físico.

Los métodos de medición no establecen precios de venta, pero las mediciones afectan la manera de pensar de los gerentes respecto a precios de venta y otras decisiones operativas. En este sentido, el empleo de costos de reposición (complementado o no con ajuste por inflación) es claramente más conveniente que los costos históricos o el ajuste por inflación.

Otra importante medida de la actuación operativa es la tasa de crecimiento en la ganancia bruta. El cuadro VIII muestra tal evolución con cada uno de los 4 métodos.

El flujo físico de salida del negocio no se incrementa realmente; la capacidad de la máquina no varía. El valor económico de sus salidas se incrementa, no obstante, en el sentido de que los alquileres están creciendo más rápidamente que la tasa general de inflación. Un 10 % de ajuste por inflación general sobre el 15 % de crecimiento anual en los ingresos nominales da lugar a un mejoramiento real en la ganancia del 4.5 % (1.15 : 1.10). Solo el empleo de valores de reposición (con ajuste por inflación) permite un adecuado cálculo de este importante indicador de la actuación operativa.

En suma, el método de utilizar valores de reposición es superior a los que se basan en el empleo de costos históricos como medida de la gestión operativa. El uso de valores de reposición para activos físicos separa (o distingue) las ganancias originadas en su tenencia que no pueden atribuirse a las decisiones del gerente de operaciones y, a la vez, le brinda a él mejor información de costos para la fijación de precios de venta y otras decisiones. La utilización de valores de reposición debe ir acompañada del ajuste por inflación, de manera de medir en pesos constantes los resultados de decisiones y acciones tomadas.

9.7. Síntesis de la propuesta

La controversia respecto al ajuste de los estados contables en base a un índice general de precios o en base a la utilización de índices específicos (a fin de que la contabilidad considere valores corrientes y sus variaciones respecto a los costos históricos) pone de manifiesto al menos la existencia de una opinión casi unánime: la contabilidad tradicional basada en el costo histórico debe ser abandonada. No obstante, el hecho que los nuevos modelos de contabilidad que se proponen tomen en general como base los registros contables

tradicionales y propongan ajustes finales para llegar a los estados contables que se consideraran adecuados limita sensiblemente la fuerza de los argumentos que se esgrimen en favor de su adopción.

Entre los usuarios de la información contable existe un reconocimiento generalizado del concepto del poder de compra variable del dinero. El concepto del poder de compra del dinero no está referido a ninguna "canasta" de bienes y servicios en particular, sino que implica una relación conceptual abstracta de orden global entre el dinero y los demás bienes y servicios.

Es necesario medir la variación en el poder de compra del dinero, y esa necesidad es tanto más acuciante cuanto mayor es la magnitud de la variación. Asimismo, cuanto mayor es la variación tanto más irrelevante resultan las imperfecciones atribuídas a los índices generales de precios utilizados para medirla.

La utilización de una unidad monetaria de idéntico poder de compra como base para la presentación de los estados contables choca con la dificultad que implica para muchos usuarios de la información el aprehender el significado preciso de las cifras expresadas en esta nueva unidad.

No obstante, el uso de la moneda de cierre como unidad de idéntico poder de compra limita esa dificultad a las cifras del estado de situación que corresponden a los rubros no monetarios, fundamentalmente a los rubros del activo, y en particular del activo fijo. En este sentido cabe reconocer que desde el punto de vista de su valor informativo sería más útil expresar los rubros no monetarios del activo en términos de valores corrientes más bien que en términos de costos históricos ajustados en base a un índice general de precios. Ello permitiría además discriminar los resultados derivados de las operaciones de los resultados derivados del mantenimiento de una determinada composición de activos y pasivos, hecho al que se atribuye gran significación como contribución a que la información contable constituya un instrumento más útil para la toma y evaluación de las decisiones en la empresa.

No existiendo teóricamente ninguna dificultad para utilizar una unidad monetaria de idéntico poder de compra (moneda de cierre) y al mismo tiempo valuar los activos no monetarios en términos de valores corrientes, parecería que un modelo de contabilidad que contemplara ambos requerimientos podría considerarse la solución más adecuada.

Ello no implica desconocer las dificultades de orden práctico que puede plantear el mayor grado de laboriosidad que exigiría la aplicación de un modelo de contabilidad de estas características.

Si bien no existe un único concepto de beneficio que sirva del mismo modo a todos los usuarios de la información contable, parece claro al mismo tiempo que no sería recomendable la preparación y presentación de un juego de estados contables separados en función de cada uno de esos diferentes conceptos de beneficio.

En cambio, un único juego de estados contables donde los activos y pasivos no monetarios estuvieran valuados en términos de valores corrientes, permitiría desglosar la información requerida para determinar diferentes componentes del beneficio, de modo que estos componentes pudieran ser combinados de diversos modos para servir los múltiples requerimientos de los usuarios de la información contable. De esta manera la información contable mantendría su virtud fundamental de constituir una información de carácter neutral, no influida por premisas basadas en determinadas concepciones económicas o en determinados objetivos que se supone debería perseguir la información contable.

10 LA APLICACION DE VALORES CORRIENTES EN LOS ESTADOS CONTABLES BASICOS

Definidas las pautas generales y metas que deberían alcanzarse para hacer más verosímiles y útiles a los estados contables, corresponde ahora analizar en detalle lo que sería la aplicación del criterio del valor corriente en la valuación de los activos y pasivos de una empresa y, consecuentemente, en la determinación de sus resultados.

10.1. Estado de situación patrimonial

10.1.1. Disponibilidades

El criterio básico debería ser el de valorizarlas a su valor nominal. De existir saldos en moneda extranjera, su exposición a valores presentes exige el empleo de los tipos de cambio de cierre (suponiendo que sean representativos) para su conversión a pesos argentinos.

10.1.2. Inversiones temporarias

Las colocaciones transitorias de excedentes de fondos en sociedades financieras o bancos deberían valuarse por el monto de la colocación. Por supuesto que los intereses ganados pero no percibidos originarán la cuenta a cobrar correspondiente.

Tratándose de inversiones en títulos públicos, normalmente con cotización bursátil según sus condiciones de emisión (ejemplo muy de actualidad son los Valores Nacionales Ajustables), deberían valuarse en el balance por su valor de cotización a la fecha de cierre, teniendo la precaución de deducir de ese valor la porción atribuible a los intereses corridos. Estos habrán sido ya reconocidos en la contabilidad, originando una cuenta a cobrar. El valor de cotización será lo más representativo de un valor corriente. En la actualidad estas inversiones se valúan siguiendo el criterio de "costo o mercado, el menor".

También existen títulos públicos que no poseen cotización bursátil, pero, por lo común, poseen un activo movimiento en el mercado financiero, del que se desprende un valor de cotización (recuérdese a los actuales "Bonos Externos"). Este será entonces el valor corriente a utilizar.

Si la inversión se ha realizado en acciones de otras sociedades y son con cotización bursátil, ésta será la mayor indicación de su valor corriente. Esto puede no ser así si la cantidad de acciones poseídas es grande con relación al total en circulación (aunque no permita ejercer influencia significativa

en las decisiones de la sociedad emisora). No es lógico suponer que la liquidación de esa tenencia puede realizarse al valor normal de cotización en bolsa, puesto que una operación de tal magnitud seguramente originaría una baja en tal valor normal de cotización. Si éste es el caso, entonces, deberá analizarse con cuidado el valor presente a utilizar.

En los últimos tiempos se han hecho frecuentes las colocaciones de fondos a interés, con caución de títulos públicos. A los efectos de dar sustento a un tratamiento impositivo que en opinión del autor es inaceptable, la documentación respaldante se "arma" como si la operación fuera una compra, con compromiso de reventa a un precio determinado en una fecha futura, de títulos públicos. El efecto buscado es el de hacer aparecer una ganancia exenta en la realización de títulos públicos.

Siguiendo el hilo del tratamiento fiscal, los asesores impositivos recomiendan contabilizar estas colocaciones como una inversión en títulos públicos, de manera que la renta se considera, íntegra, al "venderse" los títulos. En realidad, la operación debería contabilizarse como una inversión temporaria, con garantía de títulos públicos, reconociéndose en resultados el interés a medida que va transcurriendo el tiempo.

Como indicios de la irrazonabilidad del tratamiento anteriormente descrito caben mencionar los siguientes:

- a) al realizarse la colocación, como la caución es por un porcentaje mayor de títulos (por ejemplo por un 130 %), resulta un valor unitario de compra de los títulos alejado del real de cotización del día;
- b) el valor convenido de reventa, en X plazo que coincide con el período de la colocación, surge de un cómputo a la tasa de interés convenida; por ello, tal valor no tiene ninguna relación con una expectativa de valor futuro del título público de que se trate.

10.1.3. Cuentas a cobrar

El criterio básico consiste en valuarlas por su valor neto de realización, o sea su valor nominal menos una porción surgida de la estimación del riesgo de incobrabilidad y de los descuentos a conceder. Cuidado especial debe prestarse a aquellas operaciones en las que hay plazos de por medio y donde entonces coexisten dos prestaciones: una referida a la contraprestación del bien vendido

o del servicio prestado; la otra, la referente al uso del capital durante el plazo concedido para el pago.

Esta disquisición puede obviarse en los créditos a corto plazo. Es de señalar que cuando los intereses de financiación están explicitados en la operación, ya la contabilidad tradicional les da un tratamiento separado, sometiéndolos a un proceso de diferimiento y posterior absorción en resultados a medida que va transcurriendo el plazo de financiación. La dificultad nace cuando no hay intereses pactados explícitamente o los pactados no son razonables en función a las prácticas comerciales habituales.

En los últimos casos es necesario entonces, separar el valor de la prestación de tipo financiero a través de algún mecanismo apropiado. Dos son los mecanismos normalmente sugeridos para ello: uno, consiste en calcular el valor descontado o actual, en función del plazo de vencimiento y de una tasa de interés presente, que no necesariamente será la misma para todas las operaciones; el otro camino es determinar el precio de intercambio puro (presumiblemente el precio de una venta al contado) de los bienes o servicios y, por diferencia con el precio total convenido, se establecerá el interés.

El tema escapa al contenido de este trabajo, pero, por último, se quiere resaltar el inconveniente adicional que existe con el envilecimiento monetario. En las tasas de interés convenidas coexisten una porción de cobertura contra los efectos de la inflación y otra porción de interés propiamente dicho.

En conclusión, en el estado de situación las cuentas a cobrar a largo plazo deberían reflejarse por su valor nominal menos la partida acreedora representativa de los intereses a devengarse. De existir cuentas a cobrar en moneda extranjera, deberían convertirse a pesos argentinos a los tipos de cambio de cierre (suponiéndolos representativos), teniendo en cuenta, de existir mercados cambiarios múltiples, la manera (o relación) cómo van a liquidarse los saldos en cuestión.

10.1.4. Gastos adelantados

Por ser asimilables a las cuentas a cobrar en moneda, el valor tradicional de libros dará una adecuada valuación a la porción de servicios pagados por adelantado y a recibir (por ejemplo, prima por un contrato de seguro, alquiler), excepto en circunstancias particulares.

10.1.5. Bienes de cambio

Esta es una de las áreas que más dificultades plantea ante la necesidad de encontrar valores corrientes adecuados para su exposición en los estados contables.

La práctica tradicional hasta ahora en materia de valuación de los bienes de cambio es otra manifestación de la "regla de oro": costo o valor de mercado, el que sea menor. Muchas elucubraciones se han hecho alrededor de la idea de valor de mercado. Ellas van desde la más sencilla, asimilándolo a valor neto de realización -precio de venta menos gastos directos de venta-, hasta una más complicada, que considera como valor de mercado al costo de reposición, pero le impone límites: uno, superior, representado por el valor neto de realización (ya caracterizado); y el inferior, constituido por ese valor neto de realización reducido por el margen normal de ganancia. Esta última concepción, desafortunadamente crea un término medio innecesario al permitir una elección entre: a) un valor que toma en cuenta la ganancia; y b) otro que no la considera.

No obstante tales elucubraciones, debe reconocerse que la aplicación de la regla de "costo o mercado, el menor", salvo honrosas excepciones, ha tenido en la práctica una ejercitación muy ligera referida básicamente a los productos elaborados y no a los productos en proceso y las materias primas. En consecuencia, estamos ante otra rígida e impensada utilización del costo. Si las existencias tuvieran una rápida rotación, es probable que el costo histórico (ajustado por las variaciones en el nivel de precios, si fuera necesario) constituya una buena aproximación al valor corriente.

En la búsqueda de una expresión adecuada de los bienes de cambio a valores corrientes, las alternativas básicas están representadas por el costo de reposición y el valor neto de realización.

El costo de reposición es el costo en que habría que incurrir hoy para la compra o reproducción del bien. El valor neto de realización, como ya se expresó, está representado por el precio de venta menos los gastos directos de venta.

Suele decirse que el valor neto de realización se refiere a una postura vendedora mientras que el costo de reposición a una postura compradora.

El valor de cotización del mercado puede indicar el costo de reposición o el valor de realización (teniendo en cuenta en este último caso los gastos directos de venta). Por ejemplo, en el caso de materias primas y materiales indicará el costo de reposición. En cambio, tratándose de productos terminados, el valor del mercado será representativo de su valor de valorización.

Debe tenerse en cuenta, también que no siempre el costo de reposición y el valor neto de realización se desprenden de una cotización del mercado. Imagínense los casos de costos de una materia prima de propia producción y aquellos otros en que el valor neto de realización surge de los precios de venta que fije la propia empresa.

A los efectos del análisis de lo que sería la utilización de valores corrientes en la valuación de los bienes de cambio y, teniendo en cuenta que el criterio que se postule inevitablemente definirá el o los momentos en que se considere concretada la ganancia sobre tales bienes, se impone volver los pasos sobre lo que es práctica tradicional hasta ahora.

Los momentos cumbres en el proceso de venta de un bien pueden resumirse así:

- 1) Obtención (sea por producción o compra) de los elementos cuya venta producirá el ingreso.
- 2) Aumento en el valor de esos elementos, atribuible al proceso inflacionario o a lo que fuere, sin que haya un intercambio con terceros.
- 3) Concreción de la venta a un tercero.
- 4) Cobranza del importe de la venta.

Como norma hasta ahora, la ganancia es atribuida al momento 3), o sea al ejecutarse la venta; es decir en el momento en que se concreta la entrega de la mercadería.

Vale decir que los aumentos en los valores patrimoniales que puedan producirse en los momentos 1) y 2) no son reconocidos sino recién en el momento 3), al ejecutarse la venta.

La argumentación esgrimida para la elección del punto de la venta es que allí

se han producido los "hechos sustanciales" generadores del ingreso, siempre y cuando haya un cierto grado de objetividad en la medición y seguridad en su concreción.

Hay en la práctica tradicional algunos casos especiales y excepciones que vale la pena comentar.

Uno de esos casos especiales se refiere a los cumplimientos parciales en la entrega de un bien, o sea el caso de las construcciones a largo plazo; por ejemplo, obras públicas. En estos casos se plantea el problema de si es necesario esperar hasta la conclusión de toda la obra para reconocer contablemente la ganancia o si, por el contrario, es razonable un reconocimiento parcializado, a medida que avanza la obra. Esta última es la alternativa comúnmente empleada, siempre y cuando existan ciertos matices de objetividad en la medición de la ganancia atribuible a cada etapa de la obra y de seguridad (por supuesto no llevada a límites extremos) en que tales ganancias no se invalidarán por pérdidas posteriores.

Como excepciones al criterio general de reconocer la ganancia en el momento de la venta, corresponde comentar básicamente dos (al menos las más frecuentes); una de ellas se refiere a aquellos bienes para los cuales la producción es más trascendente que la venta por el hecho de que tienen un mercado regular, con precios o cotizaciones determinadas fundamentalmente por la oferta y la demanda. Ejemplos de este tipo de bienes pueden ser los metales preciosos y ciertos frutos del país (cereales, cueros, etc.). En estos casos, entonces, se elige el momento 1) -producción- para el reconocimiento de la ganancia.

La otra excepción elige el momento 4) para el reconocimiento de la ganancia, y se refiere a las ventas a largos plazos (por ejemplo, inmuebles). Cabe preguntarse porqué si en las ventas a cortos plazos el momento elegido es el 3) -venta-, en las ventas a largos plazos habrá que recurrir a otro, el momento 4) -cobranza. El diferimiento del ingreso hasta el punto de la cobranza solo puede justificarse en una situación de inseguridad. Pero el riesgo de incobrabilidad de un crédito no hace a un problema de reconocimiento de ganancias; o sea que debería contemplarse constituyendo una previsión y no impidiendo la imputación de la ganancia al ejercicio al cual

corresponde. Solo queda entonces como argumentación válida para el diferimiento de un ingreso la imposibilidad práctica de estimar objetivamente los gastos inherentes a la operación toda.

En resumen, el criterio tradicional se centra en el momento de la venta para la atribución de toda la ganancia, por considerar que allí se dan los "hechos sustanciales" y cuáles son esos hechos sustanciales? Es lógico atribuir toda la ganancia al momento de la venta y porqué no atribuirla íntegramente al momento de la producción? Es evidente que no es posible minimizar la importancia de ninguno de esos dos momentos extremos.

El considerar íntegramente la ganancia con la producción significaría que en el ejercicio de la venta no se generaría ganancia alguna. Esto seguramente confundiría al lector, además de ser injusto. Por ello se descarta como norma general para arribar a un valor corriente el empleo de los valores netos de realización.

También se descarta el costo histórico, pues por ser una expresión pretérita, amén de posponer sin sentido el reconocimiento íntegro de la ganancia, no da un valor sensato y realista a los activos.

La solución entonces estará en un punto intermedio que contemple adecuadamente la trascendencia de ambos momentos extremos: producción y venta, ya que tan sustancial es uno como el otro. Y esa solución estará representada, en general, por los costos de reposición.

De esta manera se reconoce la existencia de un incremento de riqueza (el margen de ganancia bruta que separa al valor neto de realización del costo de reposición) obtenido con la venta del bien y no antes.

En resumen el valor neto de realización solo debería aplicarse para aquellos activos no monetarios no sujetos a transformación cuya permanencia en la empresa responde a una decisión específica de no vender por el momento; o sea que pudieron haber sido vendidos a la fecha de los estados contables, pero que no lo fueron por considerarse más conveniente su conservación. En general, esta condición se da para aquellos bienes que tienen una cotización en el mercado. Para estos bienes el valor neto de realización representa riqueza actual susceptible de ser medida en términos objetivos. El costo de reposición debe emplearse, en principio, para el resto de los bienes de cambio. Vale decir:

- Los que están en las mismas condiciones en que van a ser vendidos, pero que no reúnen el requisito señalado en el acápite anterior; por ejemplo, la mayoría de las mercaderías de reventa y productos terminados de muchas empresas industriales y comerciales.
- Los sujetos a transformación, como las materias primas y los productos en proceso.

Para estos bienes se cree que, en general, no es razonable emplear el valor neto de realización, pues normalmente la riqueza adicional correspondiente al margen de ganancia bruta que media entre el costo de reposición y el valor neto de realización se sustancia con motivo de la venta de los bienes o servicios respectivos y no antes. Esto es particularmente válido para el caso de los bienes sujetos a transformación que no tienen un margen de ganancia bruta propio; el margen surgirá de la combinación económica con otros bienes. Cualquier prorrateo del margen de ganancia bruta que pretenda reconocer una riqueza adicional al costo de reposición del bien ofrecería las fallas siguientes:

- no sería computable objetivamente.
- en sustancia mediría una riqueza futura, y no una presente.
- no mediría el valor de cambio del bien individualmente considerado.

Para ciertos bienes valubles en principio al costo de reposición puede que éste ya no sea recuperable. Se trata de bienes que han sufrido una merma en su valor; por ejemplo, inventarios fuera de moda, bienes de uso obsoletos, etc. Para ellos corresponde estimar el valor recuperable pues no tiene sentido mantener un costo de reposición que ya no es riqueza.

Por valor recuperable se entiende : a) el valor neto de realización correspondiente a la hipótesis de que se venda directamente el bien; o b) el flujo de fondos que actualmente se estima producirá el bien a través de su empleo y consumo en el proceso operativo. Con carácter general la meta no es establecer el valor de un bien en función del flujo futuro de fondos que el mismo producirá. Sin embargo, para los bienes que han perdido parte de su valor y que no se venderán en su condición actual, no existe más remedio que recurrir al flujo futuro de fondos a fin de estimar la riqueza remanente.

La estimación del valor recuperable suele ser difícil, cuando no imposible, de lograr en forma objetiva. Pero, de todos modos, se trata de un problema

inevitable que existe igualmente de acuerdo a las pautas de la contabilidad tradicional.

10.1.6 Bienes de Uso

En primer lugar debe destacarse el sentido de la permanencia de este tipo de bienes en el activo de la empresa. Son los medios físicos productivos, empleados en la elaboración de los bienes que la empresa comercializa. Por ende no están destinados a la venta, excepto en el caso especial de bienes retirados de servicio que se destruyen o se venden.

Asociado a la idea precedente está el concepto de empresa en marcha, que en modo alguno puede ser ignorado. La búsqueda de valores corrientes no significa razonar con mentalidad de empresa en liquidación; solo se persigue una expresión más realista del patrimonio.

Deben entonces precisarse las características del valor buscado para los bienes de uso. No es su valor de realización en el estado en que se encuentra ni tampoco el costo de reposición (lo que seguramente se hará por otro elemento, que incorporará avances tecnológicos con relación al primitivo elemento y, además, seguramente será nuevo).

El valor buscado debe referirse al bien objeto de la valuación, en las condiciones en que se encuentre luego de transcurrida una parte de su vida útil. O sea que se trataría de un costo de reposición "sui-generis". Puede argumentarse que una valuación técnica a cargo de especialistas, con las prevenciones mencionadas recién en cuanto al tipo de valor buscado, es el camino más indicado para arribar al valor corriente ideal.

Tal vez esto sea cierto, por lo que vale la pena explorar en las descripciones de criterios que suelen incluir los expertos (por lo general Ingenieros) en sus informes sobre revalúos técnicos o tasaciones.

Tales descripciones de criterios son concebidas en los siguientes términos:

¹Revalúos técnicos

Criterio general

El criterio general a emplear será el de la actualización de valores sobre la base de que los bienes seguirán siendo empleados para el mismo fin y en el estado de conservación en que se encuentran, es decir los valores a determinar suponen su aplicación a bienes de una empresa en marcha.

Criterios particulares

De acuerdo con la naturaleza de los bienes sujetos al proyecto, los criterios particulares a aplicar serán los siguientes:

Terrenos

Dado que la actualización del valor de los terrenos no es susceptible de aplicación de índices correctivos sobre los valores originales, por las características cambiantes del mercado para la transacción de este tipo de bienes, el criterio a emplear a fin de cubrir la eventualidad de cometer errores groseros, será el de investigación, análisis y comparación con los precios de venta en la zona.

Edificios

La valorización de este rubro se llevará a cabo a través del cómputo métrico de cada uno de los edificios de propiedad de la empresa, asignándose a cada elemento estructural independiente los valores de reposición resultantes de un análisis de precios a la fecha de la valuación. El valor global de reposición de cada edificio será afectado luego por el correspondiente coeficiente de castigo a fin de obtener el valor actual depreciado según su vida útil remanente.

Maquinarias y anexos

El valor de los bienes de origen nacional se establecerá en base al valor de las facturas existentes o a cotizaciones en el mercado nacional por ítems idénticos o similares, considerando los ajustes que procedieran por inflación de nuestra moneda.

En los casos de bienes de importación se incorporarán al valor de facturas los seguros, fletes, derechos aduaneros de importación y otros gastos aduaneros que correspondiere, vigentes a la fecha de la valorización, así como también los gastos de transporte y seguros en el país hasta su localización definitiva. En ambos casos al valor de reposición se le agregará el valor del montaje y al valor resultante se le aplicará un coeficiente de castigo correspondiente a la vida útil remanente del bien a tasar. En los casos en que sea aplicable se tomará en cuenta el valor de rescate al cumplirse la vida útil del bien.

Instalaciones

El criterio de valuación será análogo al expuesto para edificios.

Automotores

La valuación de este rubro se llevará a cabo en función de los valores del mercado a la fecha de la valuación o al valor de reposición resultante del análisis para aquellos bienes construídos por la empresa, afectándolos por un coeficiente que tendrá en cuenta su particular estado de conservación e implícitamente su vida útil remanente.

Muebles y útiles

El valor se establecerá en base a los mismos criterios mencionados para el rubro "Maquinarias y anexos".

De lo que antecede parece desprenderse que el valor técnico de tasación por un especialista debería representar una buena aproximación a un valor corriente. Aunque deben tenerse en cuenta los aspectos prácticos (tiempo, costo) que atentan contra la realización de revalúos técnicos periódicos. Ello podría subsanarse si en ocasión del primer revalúo técnico, y con vistas a actualizaciones futuras, los valores de ciertos bienes se transformaran en unidades físicas inmutables a las que pudieran aplicarse paramétricamente coeficientes que consideren la variación de precios de los componentes más relevantes de cada bien en el transcurso del tiempo. Obviamente lo que antecede es un esquema que puede llegar a funcionar en una gran empresa.

En las otras puede considerarse que el costo histórico (ajustado por las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, si correspondiera) menos las amortizaciones correspondientes puede constituir un valor razonable y aceptable para reflejar los bienes de uso poseídos por una empresa a una fecha dada.

Nó obstante, es probable que en materia de inmuebles su valor actual o presente sea muy superior o inferior al obtenido por el procedimiento del párrafo anterior. En estos casos se justificará entonces emplear en la valuación un costo de reposición, siempre que no exceda al valor neto de realización. Se considera que la actualización de algunos inmuebles (adicionalmente al ajuste por inflación) se justifica por la incidencia de la valorización de los terrenos: en ciertas zonas el valor de los inmuebles crece bastante más que el nivel general de precios.

Por supuesto que para aquellos bienes retirados de servicio y disponibles para la venta, sí se justificará el empleo de un valor neto de realización.

Por último, se desean puntualizar dos aspectos referidos a la valuación resultante con el empleo del criterio postulado.

El primero se vincula con las amortizaciones. La búsqueda y obtención de un valor presente para expresar los bienes de uso no resta importancia ni elimina el concepto de amortización como reducción en el valor de los bienes, sea por el uso, por el transcurso del tiempo o por problemas de obsolescencia.

La amortización seguirá siendo el afluir de un costo consumido al estado de resultados (o con un paso previo por el valor de los bienes de cambio).

Por ello, se impone un cuidadoso análisis al definir los criterios de amortización de los bienes de uso (por ejemplo, que es más razonable, en el caso de que se trate, un sistema de amortización en línea recta o un sistema de amortización en base a unidades producidas). Consecuentemente, también se requiere sensatez y cuidado en el establecimiento de las vidas útiles y una permanente vigilancia sobre ellas, teniendo en cuenta no solo el desgaste por uso (turnos de trabajo, planes de mantenimiento) sino también los problemas de obsolescencia que pudieran haberse planteado. Lamentablemente la experiencia indica que a todo el problema de amortizaciones se le está dando una atención ligera, optándose por soluciones rápidas y reiterativas (para todo un rubro, maquinarias por ejemplo, una sola cuota de amortización anual, supongamos 10 %). El otro aspecto se vincula con la actualización contable de los valores de los bienes de uso, instituido por la ley N° 19.742, obligatoria para algunas empresas y optativa para otras.

El mecanismo previsto por la ley consiste en la aplicación a la fecha de cierre del ejercicio, de coeficientes de actualización (basados en los índices de precios mayoristas no agropecuarios) a los valores residuales históricos.

Se establece que el valor residual actualizado obtenido por el mecanismo precedente no podrá exceder al valor corriente en plaza de los bienes, exigiéndose una manifestación concreta en tal sentido por parte de los directores y síndicos de la empresa.

El decreto reglamentario de la ley N° 19.742 aclara que "se entenderá por valor corriente en plaza de los bienes actualizables, el valor de utilización económica o el de posible realización efectiva por el titular de los mismos, en el estado y condiciones en que se encuentren, pudiendo tomarse el mayor de ambos. El valor de utilización económica se entenderá adecuado, entre

otros supuestos, cuando la empresa tiene fundadas posibilidades de absorber las amortizaciones futuras sobre los valores de los bienes actualizados". Ante una puerta abierta de semejante forma se asiste con pasividad a un proceso de engrosamiento de los valores de los bienes de uso prácticamente sin límites. Es por ello que se considera prudente analizar periódicamente la razonabilidad de los valores actualizados a los que se haya arribado con el revalúo, sin perder de vista los posibles valores de realización que no deberían perder su condición habitual de "techo" (a pesar de lo expresado por el decreto reglamentario de la ley N° 19.742). De no procederse así es probable que a través de sucesivos revalúos surjan valores no razonables, aunque las mayores amortizaciones resultantes puedan ser soportadas.

10.1.7. Inversiones permanentes

Tratándose de inversiones en acciones de compañías vinculadas y dadas determinadas condiciones, es aconsejable el empleo del método del valor patrimonial proporcional (10) o método de participación a efectos de lograr una valuación a valores corrientes.

De acuerdo con tal método, en líneas generales, la compañía inversora registra las acciones (o cuotas de capital), en el momento de adquisición, por la proporción que le corresponde en el patrimonio neto de la emisora según la tenencia de capital, independientemente de cuál haya sido el costo de tal adquisición. A partir de ese momento, además irá modificando la valuación para reconocer la proporción que le corresponde en las ganancias o pérdidas de la empresa emisora. El importe de ese ajuste se incluirá como un rubro del estado de resultados de la sociedad inversora.

La condición que debe darse es que la sociedad inversora pueda ejercer el control total, o una influencia significativa en las decisiones de la sociedad emisora -sea compañía afiliada o subsidiaria.

Se entiende que para ejercer "influencia significativa en las decisiones" la entidad inversora debería poseer como mínimo -de manera directa o indirecta- una parte tal del capital de la sociedad afiliada que le otorgue el derecho al 20 % de los votos necesarios para aprobar los estados contables (acciones ordinarias o similares, cuotas de capital).

La pauta del 20 % de los votos necesarios para aprobar los estados contables,

(10) Este tema puede ampliarse con la lectura del trabajo presentado por varios profesionales argentinos, entre ellos el autor de esta tesis, a la X Conferencia Interamericana de Contabilidad. - Ver Memorias de dicha Confe-

enunciada en el párrafo anterior, debe ser evaluada en cuanto a su razonabilidad para cada caso en particular. Algunos otros elementos que pueden considerarse para definir la posibilidad de "influencia significativa en las decisiones", son:

- . la forma en que esté distribuido el resto del capital (mayor o menor concentración en manos de otros inversores)
- . las posibilidades de influir en la aprobación de estados contables y distribución de ganancias
- . representación en el directorio u órganos administrativos superiores de la entidad dominada
- . participación en la fijación de políticas
- . existencia de importantes operaciones entre la sociedad inversora y la dominada (ser único proveedor o cliente o el más importante con una diferencia significativa con respecto al resto)
- . intercambio de personal directivo
- . dependencia técnica
- . existencia de algún acuerdo o situación que otorgue la dirección a un grupo minoritario (por ejemplo que la sociedad esté intervenida, o en convocatoria de acreedores, etc.).

La tenencia del capital con derecho a voto de la sociedad subsidiaria, en la proporción mínima señalada, puede presentarse de manera directa o a través de otras subsidiarias. Por ejemplo -y suponiendo que todas las acciones tienen derecho a un voto- si la sociedad A posee el 15 % del capital de B - que a su vez posee el 50 % del de C - , y además A participa directamente con el 15 % del capital de C, A tiene, en total, el 22,5 % - 15 % del 50 % más 15 % - del capital de C.

Asimismo, debe considerarse la posibilidad de partes de capital que otorguen votos múltiples.

En cuanto al tipo de participación, podrá tratarse de acciones ordinarias (o las que tengan características similares, que no sean simplemente pasivos para la sociedad) para las sociedades anónimas o en comandita por acciones, o de cuotas de capital de las sociedades de responsabilidad limitada. La inversión debe ser mantenida con un carácter permanente. No deberá apli-

carse el método a aquellas tenencias que, a pesar de exceder la proporción antes señalada, constituyan inversiones transitorias.

Es de hacer notar que el monto de la proporción de las ganancias o pérdidas de la empresa emisora está sujeto a ciertos ajustes, como por ejemplo la eliminación de resultados significativos por operaciones realizadas con la inversora.

Asimismo, en su caso debería considerarse la amortización de la diferencia -positiva o negativa- entre el costo de las acciones o cuotas de capital en la fecha de su adquisición, y el valor patrimonial proporcional a esa inversión correspondiente a la misma fecha.

Otras situaciones que de presentarse originarían cambios en el valor de las acciones (o cuotas de capital) son las siguientes:

- . modificación en la proporción de capital poseída, por ejemplo surgida de una nueva emisión en la que no hubo suscripción por parte de la sociedad inversora;
- . la distribución de dividendos en efectivo o en especie por parte de la sociedad emisora, que reduciría el valor de la inversión, puesto que las ganancias que se distribuyen estaban proporcionalmente incluidas en la valuación de las acciones.
- . la existencia reiterada de pérdidas operativas en la sociedad emisora o alguna otra característica similar, que tendrían como consecuencia la posibilidad de reconocer una baja en el valor de la inversión, la que podría aún ser superior a la que se consideraría por aplicación del método del valor patrimonial.

Este último caso implica la contemplación de las expectativas desfavorables o adversas, incluso de acontecimientos posteriores al cierre del ejercicio, que condicionan, en general, toda la información contable. Un elemento de juicio que, en determinadas circunstancias, puede ser necesario considerar para contemplar expectativas desfavorables o adversas, es el valor de cotización de acciones en Bolsas o Mercados de Valores.

Puesto que el método implica en definitiva una suerte de consolidación parcial o indirecta (en una sola línea) de los resultados de la empresa inversora con los de la emisora, es necesario considerar algunos requisitos convenientes o necesarios que serían previos a su aplicación:

a) Fecha de cierre de ejercicio de la empresa emisora:

Resulta conveniente que esta fecha coincida con la de cierre de la sociedad inversora. Si no pudieran conseguirse en tiempo los estados contables de la empresa emisora, o si tuvieran cierre distinto, se deberá registrar la proporción de ganancias o pérdidas que corresponda a la inversión, según los estados contables disponibles más recientes. En este caso, la diferencia en tiempo entre ambos cierres, debe ser uniforme de ejercicio en ejercicio.

No obstante lo señalado, se estima adecuado que tal diferencia entre las fechas de cierre no exceda de 3 meses, para lograr una mayor precisión en la valuación.

b) Criterios de valuación y unidad de medida.

Sería también conveniente que ambas sociedades (inversora y emisora) utilizaran los mismos criterios de valuación de activos y pasivos, para lograr que la medición de los resultados se efectúe sobre bases homogéneas.

Es de señalar que ya existen en nuestro país algunas aplicaciones concretas del método del valor patrimonial proporcional. Ellas están casualmente referidas a sociedades que cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires: Alpargatas S.A.I.C., Celulosa Argentina S.A. y Dálmine Siderca S.A.I.C. (es probable que existan otras aplicaciones de las que el autor de este trabajo no tiene conocimiento). Vale la pena comentar que en los casos antes mencionados los dictámenes de los auditores sobre los estados contables no contienen salvedad alguna en cuanto a que la aplicación del método transgreda los PCGA (por supuesto que sí hay salvedad en cuanto a uniformidad en el primer ejercicio de aplicación del nuevo método).

10.1.8 Activos intangibles

Esta es una de las áreas poco exploradas en la técnica contable. Tal vez el motivo sea que no es demasiado frecuente encontrar partidas de este tipo en los estados contables: las hay, valuadas al costo, a veces sujeto a una amortización más o menos arbitraria; o sea que existen cuando se adquieren, y no cuando se desarrollan en la propia empresa.

Por una cuestión de hecho los estados contables no pueden agrupar cualquier tipo de información. Debe poseer un mínimo de objetividad esa información.

Es por ello que se considera que a ciertos intangibles, que pueden identificarse con cierta nitidez dentro de la empresa tomada en su conjunto, es posible

asignarles un valor económico representativo de su potencial. Son ejemplos de este tipo las marcas y las patentes.

En cambio, existen otros intangibles que no pueden ser identificados como elementos separados de la empresa tomada en su conjunto (el valor llave creado es un ejemplo típico).

Es el caso del prestigio de la empresa, su clientela, la habilidad de su administración, la clientela, etc. Si bien estas facetas pueden tener un apreciable valor de uso, por carecer de valor de cambio no es posible mensurarlas en los estados contables con un mínimo de objetividad. A veces se origina en pagos, a veces no. Volviendo al grupo de los intangibles cuya inclusión es posible en los estados contables, debe tenerse en cuenta que a menudo el valor de costo (menos las amortizaciones pertinentes, calculadas por lo común en base al plazo legal de vigencia de la marca o patente) no es representativo de un valor corriente. Ello ocurre en los casos en que es desarrollada internamente y, entonces, el valor de costo se refiere solamente a los gastos legales de inscripción. Si este es el caso (el opuesto sería una compra a un tercero, en que la erogación seguramente será mayor), debería tratarse de identificar los costos de investigación y desarrollo que desembocaron en la nueva fórmula, nuevo producto, o lo que sea, y agregarlos a los gastos legales de inscripción, para entonces sí poder considerar que ese valor de costo (ajustado por inflación, si corresponde) representa un valor económico presente. Aunque también podría argumentarse que el activo propiamente dicho no es el gasto de investigación y desarrollo sino la habilidad o conocimiento ganado con esa investigación. Y es posible que el valor presente de esa habilidad adquirida tenga poca relación con el gasto incurrido. Si ese es el caso, habrá que proceder con cuidado en la búsqueda de otro valor más adecuado.

10.1.9 Deudas

Todo lo dicho con relación a las cuentas a cobrar tiene plena vigencia en la aplicación de valores corrientes en la valuación de los compromisos contraídos por la empresa.

La norma general es la valuación por el valor nominal (que a menudo requiere estimaciones). Los aspectos especiales pueden también referirse a saldos exigibles a largo plazo.

La valuación de los activos empleando valores corrientes despeja dudas acerca de que los intereses y diferencias de cambio emergentes de pasivo contraídos por la compra de bienes deben tener vida propia, pues hacen al aspecto financiero de la empresa. En otras palabras, no deberían imputarse al costo de los bienes, sino que deberían ser cargados a resultados (excepto que haya un proceso de diferimiento si han sido pagados o cargados por adelantado).

Con relación a los pasivos por impuestos la utilización de valores corrientes exige, imprescindiblemente, recurrir al método del "impuesto diferido" (11) en la contabilización del impuesto a las ganancias.

La aparición de la nueva práctica (método del impuesto diferido) es el reconocimiento de la "anomalía" contable que se produce con el empleo del método corriente (cargar a resultados el impuesto a pagar) a consecuencia de que no siempre los resultados de un ejercicio reciben el cargo por impuesto que justamente les corresponde. Esto se origina en la existencia de distintos criterios o maneras de considerar una misma operación a los fines contables y tributarios, que hacen nacer partidas de conciliación entre el resultado contable antes del impuesto a la renta y el resultado impositivo. En algunos casos tales divergencias consisten en una distinta época (ejercicio) en que una operación es considerada contable e impositivamente. Estas últimas constituyen la piedra fundamental del nuevo método y él apunta a la "regularización", desde un punto de vista contable, de su efecto impositivo.

El nuevo método persigue el logro de una más adecuada correlación o compatibilización de ingresos y costos, uno de los principios de contabilidad generalmente aceptados.

En general, adopta el criterio rector de que el cargo por impuesto a la renta que debe aparecer en el cuadro de resultados de un ejercicio determinado debe ser el originado por las operaciones reflejadas en dicho estado contable, independientemente de que sean consideradas a los fines impositivos en otro u otros ejercicios.

El principal problema que se presenta en la contabilización del impuesto a

(11) El estudio de este tema puede ampliarse con la lectura del libro "Moderno tratamiento contable de los impuestos a las ganancias y a las ventas", de Enrique Fowler Newton y Carlos Alberto Slosse. Ediciones Macchi, 1973

La renta proviene del hecho de que ciertas operaciones se registran y reflejan en los estados contables de un ejercicio (o varios), en tanto que a efectos de la determinación del resultado impositivo se computan en un ejercicio diferente (o varios).

Además, al considerar el principio básico expuesto en la introducción, cabe hacer mención al hecho que pueden producirse diferencias entre los resultados contable e impositivo que no afectan la distribución de cargos impositivos entre ejercicios.

El impuesto a la renta a pagar por un ejercicio no representa exactamente el impuesto que deriva de las operaciones registradas contablemente en ese ejercicio. Lo expuesto conduce al reconocimiento de dos tipos de diferencias, de distinta naturaleza. Por un lado, se encuentran aquéllas derivadas de operaciones que se reconocen contablemente en un ejercicio e impositivamente en otro u otros. Se trata de un problema de "época" en la consideración contable e impositiva de una operación; éstas constituyen las denominadas diferencias de tiempo o temporarias. (por ejemplo, provisiones para deudores incobrables, para despidos, diferentes criterios de amortización contable e impositiva, etc.).

El efecto de este tipo de diferencias es un aumento o disminución del cargo a los resultados del ejercicio en concepto de impuesto a la renta, en tanto que el impuesto a pagar por el mismo es el que resulta de la liquidación practicada conforme con las disposiciones impositivas vigentes; esto demuestra que de acuerdo con la nueva corriente, el cargo a resultados es independiente del impuesto a pagar.

La medición de los efectos impositivos de las diferencias de tiempo y la determinación de en qué medidas tales efectos deben ser considerados en el cargo por impuesto a la renta del ejercicio, constituye el problema central de este método. Al otro tipo de diferencias corresponden las partidas que, si bien participan en la determinación del resultado contable de un ejercicio, están al margen del impuesto a la renta (tanto gastos como ingresos) por expresa disposición de la ley, y, a la inversa, aquéllas que por idéntica causa inciden en la determinación de la renta imponible pese a no jugar en el cuadro de resultados. Son las llamadas diferencias permanentes o definitivas.

A los efectos de una mejor comprensión del nuevo método de contabilización, se

desarrolla un breve ejemplo. La determinación de la renta imponible de una empresa es como sigue:

		<u>Miles de \$</u>
Ganancia del ejercicio (cuadro de resultados)		5.045
más: provisión para impuesto a la renta		<u>1.455</u>
Ganancia del ejercicio antes del impuesto a la renta		6.500
<u>Más:</u>		
Provisión para deudores incobrables		
Incremento del ejercicio	400	
Deudores dados de baja	<u>(200)</u>	200 (T)
Donaciones no admitidas impositivamente		100 (P)
Provisión para contingencias		<u>150 (T)</u>
		6.950
<u>Menos:</u>		
Ajuste de amortizaciones del activo fijo	1.700 (T)	
Dividendos cobrados	<u>400 (P)</u>	<u>(2.100)</u>
		4.850
		<u>1.455</u>

Con el método tradicional de contabilización existirá un cargo a resultados por el monto que se estima pagar, es decir miles de \$ 1.455.

En cambio, siguiendo el método del impuesto diferido, el cargo a resultados debiera ser el 30 % de la ganancia contable antes del impuesto a la renta + diferencias permanentes o definitivas. En el ejemplo:

		<u>Miles de \$</u>
<u>Diferencias temporarias (T)</u>		
Provisión para deudores incobrables		200
Provisión para contingencias		150
Ajuste de amortizaciones del activo fijo		<u>(1.700)</u>
		<u>(1.350)</u>
<u>Diferencias permanentes (P)</u>		
Donaciones no admitidas impositivamente		100
Dividendos cobrados		<u>(400)</u>
		<u>(300)</u>
Ganancia del ejercicio antes del impuesto a la renta		6.500
Diferencias permanentes		<u>(300)</u>
		6.200
Diferencias temporarias		<u>(1.350)</u>
		4.850

O sea que, por aplicación del método del impuesto diferido, el cargo a resultados es de miles de \$ 1.860 (30 % sobre miles de \$ 6.200) ; la provisión para impuesto a la renta se acredita por miles de \$ 1.455; el remanente, miles de \$ 405, representativos del efecto impositivo de las diferencias de

tiempo a reversarse en ejercicios futuros, se acredita a una cuenta patrimonial "Impuestos diferidos".

En posteriores ejercicios el saldo de la cuenta "Impuestos diferidos" sufrirá modificaciones a consecuencia de las variaciones que experimentan las diferencias temporarias. Pero, ineludiblemente, el saldo responderá al efecto impositivo de las diferencias temporarias no reversadas.

También de este nuevo método existen algunas aplicaciones concretas en nuestro país (muy limitadas); por ejemplo: Acíndar Industria Argentina de Aceros S.A.

10.1.10 Ganancias a realizar

En la práctica tradicional las ganancias a realizar que suelen aparecer en los estados contables se refieren a :

- 1) Alquileres u otros conceptos cobrados por adelantado, o sea partidas no vinculadas a activo alguno.
- 2) Intereses explícitos a vencer, originados en cargos a clientes.
- 3) Diferencias de cambio acreedoras, resultantes de establecer la posición neta en la actualización de los saldos pendientes (activos y pasivos) en moneda extranjera por aplicación de los tipos de cambio vigentes a la fecha de cierre.

En el primer caso una buena expresión a valores corrientes es el valor de costo. Aunque debe reconocerse que esta partida tiene las características de un pasivo (o deuda.)

En el segundo caso, en realidad se está en presencia de una partida regularizadora de la valuación del crédito, por lo que debería ser presentada en el balance deducida de la cuenta a cobrar correspondiente.

En cuanto al tercer ejemplo, bajo la concepción del empleo de valores corrientes un incremento en el valor de algún activo poseído, si es medible objetivamente, constituye en condiciones normales un aumento de riqueza a incluir en el cuadro de resultados.

Entonces, tales diferencias de cambio acreedoras deberían ser trasladadas a resultados, en lugar de incluirlas en el pasivo.

En síntesis, no debería existir el rubro de ganancias a realizar.

10.1.11 Patrimonio Neto

No cabe duda que la mejor expresión de valores presentes del capital y las reservas se alcanza con el empleo de los costos históricos, actualizados por los

efectos de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda.

10.2. Estado de resultados

Mucho se ha discutido y escrito acerca de cuál de los dos estados contables tradicionales es más relevante: si el balance o el estado de resultados. A esta altura cree haberse demostrado que es totalmente estéril e inútil proseguir con esa discusión. Como el balance y el estado de resultados están totalmente articulados e integrados, cualquier ajuste en uno debe necesariamente incidir en el otro.

Las cifras del balance tarde o temprano afluyen al estado de resultados, de manera que si se pretende que este último sea un razonable reflejo de la ganancia (o pérdida) del ejercicio, es imprescindible cuidar la sensatez de los valores empleados en la valuación de los componentes patrimoniales. Anunciar una ganancia tal o cual exige justificar un incremento tal o cual en el patrimonio del ente.

En conclusión, no tiene sentido realzar la importancia de un estado en detrimento de la del otro. Ambos son igualmente importantes.

Entrando en el meollo de la cuestión, no es posible admitir un concepto contable de ganancia y otro económico. Tal dualidad deriva del bendito y tradicional principio de realización, desarrollado hace decenas de años y que no ha evolucionado. Ese principio de realización en su concepción tradicional exige una operación de intercambio (básicamente la venta) para reconocer como ganancia un aumento en el valor de costo de un bien. Pero, curiosamente, por aplicación del principio de prudencia actualmente sí se reconoce en resultados una baja en el valor de un bien, aunque no haya mediado una operación de intercambio. Un enfoque moderno del estado de resultados exige utilizar el concepto económico de ganancia (al menos, uno de los más difundidos); es todo incremento (o disminución, si es pérdida) en el valor de la riqueza o patrimonio, habida cuenta de los aportes y reducciones de capital habidos y de los retiros de ganancias.

Con esta concepción de la ganancia, existen dos componentes básicos: los resultados originados en las operaciones, concepto muy familiar para los contables, y los resultados originados en la tenencia de bienes.

Estos últimos exigen, por ser novedosos, un análisis especial.

Los aumentos o disminuciones en los valores de los bienes poseídos pueden deberse básicamente a dos motivos: por un lado, a las variaciones en el nivel general de precios; por otro, a la incidencia de otros factores, económicos o no, pero específicos de los bienes en cuestión. Si esos bienes han sido vendidos, con el enfoque tradicional, tales variaciones en sus valores ya habrán incidido en el cuadro de resultados, por estar realizadas. El problema se plantea si los bienes permanecen todavía en el patrimonio de la empresa a la fecha de cierre de ejercicio.

Con respecto a la contrapartida resultante del ajuste integral por inflación de los rubros no monetarios del activo, del pasivo y del cuadro de resultados hay un fuerte consenso de opiniones en cuanto a que debe incluirse en el cuadro de resultados. Los argumentos para proceder así se sustentan en que el resultado por exposición a la inflación, aunque matemáticamente originado en la actualización de los rubros no monetarios, (por aplicación de la ecuación contable básica), es un resultado financiero generado por la exposición a los efectos de la inflación de los activos monetarios y, por tal motivo, plenamente "realizado" con el enfoque tradicional de realización.

Hay otros que se oponen a considerar como realizado al resultado por exposición a la inflación, con el argumento simplista, y poco profundo de que se origina en el revalúo de activos y pasivos poseídos, y por lo tanto tal resultado por exposición a la inflación es "no realizado". Ellos son los que se oponen a la utilización del mecanismo del ajuste integral por inflación a los fines tributarios (o algún otro que haga caer dentro del marco del impuesto al resultado por exposición a la inflación).

Hasta aquí se analizó el destino o tratamiento a dar a la diferencia entre el valor histórico y el ajustado por inflación de los rubros no monetarios, pero existiría otro tramo, que va desde el valor de costo actualizado por inflación hasta el valor presente o corriente considerado razonable para exponer la situación actual de riqueza.

Se argumenta que la efectividad que caracteriza al valor que surge de una operación de intercambio es un sólido pilar de sustentación del tradicional principio de realización. Pero también la determinación de un valor corriente debe estar respaldada por evidencia relativamente objetiva y verificable.

Algunos critican la posible inclusión en el cuadro de resultados de las ganancias y pérdidas originadas en la tenencia de activos, arguyendo que con tal inclusión se presentarían al lector simultáneamente dos enfoques: uno de realización de resultados y otro de reconocimiento de incrementos (o disminuciones) de valores en los bienes poseídos, creando confusiones e ideas equivocadas.

Por supuesto que un cambio en las prácticas contables, utilizando valores corrientes e incluyendo en el cuadro de resultados tanto los provenientes de operaciones con terceros como los originados en la tenencia de los activos debería tener un período de educación suficiente como para que el lector de estados contables se "amolde" al nuevo enfoque de la información que recibe.

Si esos resultados originados en la tenencia de activos y pasivos son consecuencia de una asignación de valores corrientes, sensatos, objetivos y desprovistos de influencias extrañas, parece razonable su inclusión en el estado de resultados. De esa manera el cuadro de resultados será una real y completa exposición de las razones económicas por las que varió el patrimonio entre dos fechas.

Desde ya que deberán aparecer los montos de ventas, de costo de ventas (a valores de reposición), de gastos de administración, de ventas y financieros (incluyendo entre éstos últimos al resultado por exposición a la inflación).

Pero será menester introducir una nueva sección en el estado de resultados destinada a los resultados originados en la tenencia de activos, o sea todos aquellos ajustes a valores corrientes de las expresiones a valores de costo (ajustados por inflación).

Allí se incluirán por ejemplo los ajustes a valores de cotización de las inversiones temporarias, los ajustes en la valuación de las inversiones permanentes por empleo del método del valor patrimonial proporcional, la revaluación de los bienes de cambio a costos de reposición, etc.

Estos ajustes a la valuación de bienes (por encima o debajo de lo que serían los valores de costo ajustados por inflación) se referirán a los vendidos durante el ejercicio y a los que continúan en existencia al cierre del mismo.

En conclusión, dejaría de tener sentido la tradicional distinción entre resultados realizados y no realizados. Podría hablarse, entonces, de resultados emergentes de las operaciones y resultados derivados de la tenencia de activos.

. bienes en existencia al cierre del ejercicio.

Podría arguirse que este último componente (el referido a bienes en existencia) no debería ser incluido en el estado de resultados, por no ser un resultado "realizado". Ya se analizó que lo que se pretende con el enfoque propuesto es determinar un resultado acorde con la realidad y hechos económicos; y como tal, es indudable que la partida debe pasar por el estado de resultados del ejercicio y no incluirse directamente en el rubro patrimonio neto.

11. EL EMPLEO DE VALORES CORRIENTES Y EL AJUSTE POR INFLACION

11.1. Comentario general

Muchos contadores y empresarios confunden el ajuste por inflación con el empleo de valores corrientes. Algunos aparentemente creen que los dos métodos son alternativos o incompatibles. Otros consideran que el ajuste por inflación es, en principio, una especie de aproximación a valores corrientes o que el uso de valores corrientes implica, de alguna manera, compensar los efectos de la inflación. La confusión se aprecia a través de cómo los contadores hablan del tema: se piensa que debe elegirse entre uno de los dos métodos, para lo cual debe decidirse cuál es el mejor.

11.2. Problemas independientes

El ajuste por inflación y el empleo de valores corrientes son respuestas complementarias a cuestiones independientes. Ellas no son alternativas y, al menos en esencia, no es una de ellas aproximación a la otra ni un primer paso hacia la otra. Una o ambas pueden ser adoptadas en la preparación de estados contables. Los problemas derivan de los dos tipos de conceptos fundamentales involucrados en los procesos contables.

El ajuste por inflación se centra en el problema del estándar o patrón que debe ser empleado en contabilidad para comparar diversos recursos económicos. El empleo de valores corrientes se refiere a la relación que debe enfatizarse en contabilidad entre los recursos económicos y el estándar. A continuación se tratará de clarificar el intento de diferenciación planteado.

Los individuos o las empresas, por lo común, desean comparar recursos. Por ejemplo, una persona puede querer comparar su actual caudal de recursos con el que posea un año atrás o con el que estima poseerá dentro de un año. O también puede pretender comparar sus recursos con los de otras personas.

Las comparaciones son complicadas debido a que los recursos son diversos. Si una persona tiene 3 vacas y 2 cerdos y otra posee 2 vacas y 4 cerdos, por ejemplo, los recursos de esos dos individuos no pueden ser comparados directamente. Un recurso debe ser elegido como estándar (o común denominador), al cual pueden referirse los diversos recursos para facilitar comparaciones. En las economías más avanzadas el dinero es el estándar

empleado en las comparaciones. Ello es así por ser la moneda genéricamente aceptada en el intercambio por otros recursos.

Pero la moneda tiene un defecto que atenta contra su característica de estándar ideal: su poder adquisitivo es variable, en mayor o menor grado. Un aumento en un valor monetario no necesariamente indica un incremento en el poder adquisitivo general. Dicho poder adquisitivo general es, en sí mismo, un recurso vastamente apreciado y, entonces, puede ser usado como estándar para comparar diversos recursos de modo de superar el defecto atribuible a la moneda.

Puede idearse una unidad de poder adquisitivo, por ejemplo, el poder adquisitivo de un peso a cierta fecha, y entonces se compararán diversos recursos sobre la base de sus relaciones con el estándar fijado. El ajuste por inflación implica la transformación del estándar usado para comparar diversos recursos: de unidades de moneda a unidades de poder adquisitivo.

Un estándar empleado para comparar diversos recursos es comúnmente asociado a ellos de diferentes modos. La relación entre los recursos a comparar y el estándar debe ser elegida necesariamente una vez establecido ese estándar. Los siguientes son ejemplos de las relaciones entre un recurso y un estándar, por ejemplo, unidades de moneda:

1. La cantidad del estándar sacrificada para obtener el recurso (costo histórico).
2. La cantidad del estándar que puede obtenerse en una operación de intercambio del recurso (precio de venta).
3. La cantidad del estándar requerida para reponer el recurso (costo de reposición).
4. La cantidad del estándar que se obtendrá en el futuro en una operación de intercambio del recurso (ingresos futuros netos).

Bajos los actuales principios de contabilidad generalmente aceptados, las unidades de moneda son usadas como estándar, y la relación enfatizada es la cantidad de moneda empleada o sacrificada para obtener recursos no monetarios (o sea el costo histórico).

En cambio, con el empleo de valores corrientes se enfatiza en las otras posibles relaciones (en especial en la 2. y 3.) .

La elección de un estándar para comparar diversos recursos y la opción por una relación entre el estándar y los recursos son problemas independientes. En consecuencia puede cambiarse solamente el estándar o común denominador (adop-

tando el ajuste por inflación), puede modificarse solo la relación enfatizada (empleando valores corrientes) o pueden modificarse ambos simultáneamente. La relación complementaria entre el ajuste por inflación y el uso de valores corrientes puede ilustrarse por medio de una simple matriz.

Estándar usado	Relación enfatizada entre el estándar y los recursos	
	Costo histórico	Valores corrientes
Unidades de moneda	1	3
Unidades de poder adquisitivo	2	4

Los principios de contabilidad generalmente aceptados en la actualidad (columna 1 fila 1) se basan en el empleo de la moneda corriente (histórica, sin considerarse las variaciones en su poder adquisitivo) como común denominador en la comparación y enfatizan la cantidad de moneda sacrificada para adquirir los recursos, sus costos históricos, como la relación predominante entre el estándar y los recursos. Los actuales PCGA pueden ser modificados cambiando la relación considerada como fundamental (valores corrientes en lugar de costos históricos - columna 2 fila 1). Pero también pueden modificarse cambiando el estándar o patrón de comparación con el empleo de unidades de poder adquisitivo (ajuste por inflación, que consiste en actualizar los valores de costos históricos - columna 1 fila 2). Por último, los PCGA pueden ser modificados en los 2 sentidos, empleando unidades de poder adquisitivo y enfatizando en los valores corrientes como relación con el estándar (columna 2 fila 2).

La relación entre el ajuste por inflación y el empleo de valores corrientes podría ser representada de una manera diferente por aquéllos que erróneamente los consideran como alternativas o por aquéllos que también equivocadamente creen que uno es un paso hacia el otro. La incorrecta relación podría representarse por medio de tres casillas en una fila: primero, los actuales PCGA; segundo el ajuste por inflación; finalmente los valores corrientes.

Se supone haber demostrado a través de la matriz expuesta que el ajuste por inflación no se ubica entre los costos históricos y los valores corrientes, pensando en estos dos últimos como extremos.

11.3. Razones de la confusión

El ajuste por inflación y el uso de valores corrientes pueden confundirse debido a que sus efectos sobre las cifras del balance suelen aparecer como similares: los montos a los que se expresan los activos suben cuando los precios crecen. El incremento puede llegar a ser el mismo si por coincidencia los precios específicos de los activos crecen en igual medida que los precios en general.

Contrariamente a las apariencias, no obstante, el balance resultante de un ajuste por inflación y el emergente del uso de valores corrientes no son similares.

El ajuste por inflación no cambia la relación fundamental entre el estándar de comparación y los recursos. Un balance preparado de acuerdo con los actuales PCGA se basa en costos históricos. Después de efectuado el ajuste por inflación en ese balance, la relación básica sigue siendo el costo histórico, aunque el estándar o común denominador haya cambiado de unidades de moneda a unidades de poder adquisitivo.

Por el contrario, con valores corrientes cambia la relación enfatizada, con un apartamiento de los costos históricos.

Cabe señalar que los valores corrientes suelen ser el límite máximo impuesto a la actualización de valores históricos de costo realizada en un ajuste por inflación.

Es útil analizar un sintético estado de resultados para demostrar las diferencias entre el ajuste por inflación y el empleo de valores corrientes. Supóngase lo siguiente:

- a) El 1/1/1974 se aporta determinada mercadería, fijándose su valor en \$ 50.-
- b) Llegado el cierre del ejercicio, 31/12/74, todavía sigue en existencia. Su valor de reposición es de \$ 55.-
- c) Se vende la mercadería el 31/12/75 en \$ 55.-
- d) La inflación habida fue:

año 1974 - 0 %

año 1975 - 20 %

Se analizan a continuación los resultados que mostrarían por los ejercicios 1974 y 1975 los cuadros correspondientes, según sea el criterio empleado en su preparación.

- 1) Bajo los PCGA actuales, o sea empleando costos históricos sin actualizar

1974 - No hay resultado, por no haber ventas.

1975 - \$ 5 de ganancia, fruto de comparar \$ 55 de valor de venta con \$ 50 de costo de compra de la mercadería vendida.

En resumen, por los 2 años, el resultado total es una ganancia de \$5.-

2) Empleando valores corrientes, pero sin contemplar los ajustes por inflación.

1974 - \$ 5.- de ganancia, como consecuencia de llevar a su expresión corriente, al cierre del ejercicio, el valor de las existencias (o en otras palabras, por la actualización de los bienes de cambio a su valor de reposición).

1975 - No hay resultado, puesto que el valor de venta coincide con el valor atribuido a las existencias.

3) Manteniendo valores de costo histórico, pero ajustados por inflación:

1974 - No hay resultado. Dado que no hubo inflación en el ejercicio, se mantiene el valor del inventario.

1975 - \$ 5.- de pérdida, obtenidos confrontando el valor de venta de la mercadería (\$ 55) con su costo histórico, actualizado por inflación ($\$ 60 = \$ 50 \times 1,20$).

4) Utilizando valores corrientes pero efectuando, además, el ajuste por inflación.

1974 - \$ 5 de ganancia, como consecuencia de llevar el costo de la mercadería en existencia a su expresión corriente, consistente en el costo de reposición. Dicha ganancia de \$ 5.-, expresada en moneda de cierre en 1975, equivale a \$ 6.-.

1975 - \$ 11 de pérdida, obtenidos de la siguiente forma:

	<u>Ganancia (Pérdida)</u>
	\$
a) reversión del revalúo de las existencias efectuado en 1974, llevándolas al costo de reposición; el importe de \$ 5 que equivale en moneda de cierre de 1975 a	(6)
Con la reversión precedente, las existencias quedan expresadas a su costo histórico.	

b) precio de venta de la mercadería, expresado en moneda de cierre de 1975.	55
c) descarga del valor de la existencia vendida (\$ 50 de costo histórico, actualizado a moneda de cierre de 1975 - o sea incrementado en un 20 %)	<u>(60)</u>
Pérdida neta expresada en moneda de cierre de 1975	<u><u>(11)</u></u>

De modo que en el ejemplo 4), el resultado acumulado en moneda de cierre de 1975 es una pérdida de \$ 5.- . El estado de situación correspondiente al cierre de 1975 sería como sigue:

ACTIVO

Cuentas a cobrar	<u>\$ 55</u>
------------------	--------------

PATRIMONIO NETO

Capital (actualizado)	\$ 60
Pérdida (acumulada)	<u>\$ 5</u>
	<u><u>\$ 55</u></u>

11.4 Conclusiones

El ajuste por inflación modifica el total de ganancias y pérdidas informado en el cuadro de resultados en razón de que en él se cambió el estándar de comparación . Una ganancia total de \$ 5.- se muestra en los ejemplos 1 y 2 . En ellos la característica común es que el estándar de comparación utilizado es la unidad de moneda, sin tener en cuenta sus variaciones de poder adquisitivo. Dicho importe de \$ 5 surge de comparar el precio de venta de \$ 55 con el costo histórico de compra de \$ 50 (con prescindencia de la imputación de dicha ganancia entre ejercicios; obsérvese que en el ejemplo 1, la ganancia se refleja en 1975, mientras que en el ejemplo 2 surge en 1974). La ganancia total seguiría siendo de \$ 5 si, por ejemplo, al fin de 1974 el valor de reposición hubiera sido de \$ 60 en lugar de \$ 55 . En efecto, en el ejemplo 1 nada hubiera cambiado. En el ejemplo 2, por 1974 se hubiera mostrado una ganancia de \$ 10 mientras que en 1975 se hubiera reflejado una pérdida de \$ 5 .

En los ejemplos 3 y 4, en los que estándar de comparación son unidades de poder adquisitivo (o sea incorporan el ajuste por inflación), el resultado total es

una pérdida de \$ 5: precio de venta \$ 55 menos costo de ventas actualizado \$ 60. Por supuesto que lo que antecede presciende de la imputación en el tiempo de esos resultados: obsérvese que en el ejemplo 3, en 1974 el resultado es 0, mientras que en 1975 es una pérdida de \$ 5, en cambio, en el ejemplo 4 el año 1974 arroja una ganancia de \$ 6 (en moneda de cierre de 1975, a los fines comparativos), mientras que en 1975 aparece una pérdida de \$ 11.

La pérdida total de \$ 5 hubiera subsistido de haber sido el valor de reposición de la mercadería a fines de 1974 por ejemplo de \$ 60. En el ejemplo 3) nada hubiera cambiado; pero en el ejemplo 4) en 1974 se hubiera mostrado una ganancia de \$ 12 (en moneda de cierre de 1975), fruto de revaluar las existencias de \$ 50 a \$ 60 (\$ 10 más un 20%) .

En 1975 el resultado hubiera sido una pérdida de \$ 17.

La diferencia entre la ganancia total de \$ 5 mostrada en los ejemplos 1 y 2 (o sea sin ajuste por inflación) y la pérdida total de \$ 5 mostrada en los ejemplos 3 y 4 (o sea con ajuste por inflación) , o sea \$ 10, se fundamenta en el distinto estándar de comparación empleado. Dicha diferencia final-pérdida de \$ 10 - de no considerarse como tal, implica, como contrapartida, la no actualización del capital aportado por \$ 50 en un momento anterior , a partir del cual se generó una inflación del 20 % .

La explicación dada en los párrafos anteriores de conclusiones, referida a los efectos del cambio en el estándar de comparación, muestra también la diferencia básica que se produce en el cuadro de resultados con costos históricos y con valores corrientes. El pasar al empleo de valores corrientes no modifica (al cabo de un ciclo completo) el total de ganancias o pérdidas reflejado en el estado de resultados bajo costos históricos, pero sí modifica su distribución entre ejercicios.

Bajo costos históricos, los incrementos en los valores de los activos se reflejan recién al vendérselos; es por ello que en los ejemplos 1 y 3 no hay resultado en el año 1974. La ganancia se computa en el ejercicio de la venta - 1975. En cambio trabajando con valores corrientes, la ganancia es reconocida cuando los precios suben. Ello ocurre en los ejemplos 2) y 4) para el año 1974, el valor corriente de las existencia crece de \$ 50 a \$ 55, en moneda histórica, sin considerar los efectos de la inflación; en moneda de poder adquisitivo de

cierre de 1975 aumenta de \$ 60 ($\$ 50 \times 1,20$) a \$ 66 ($\$ 55 \times 1,20$). En 1975, en moneda histórica el resultado es nulo dado que el valor de la mercadería se mantuvo en \$ 55.-. En cambio, contemplando los efectos de la inflación, resulta en moneda de cierre de 1975 una pérdida de \$ 11, en razón de que el precio de la mercadería disminuyó de \$ 66 ($\$ 55 \times 1,20$) a \$ 55 ($\$ 55 \times 1,00$). La diferencia en cuanto a los efectos en el cuadro de resultados con el empleo de costos históricos y de valores corrientes, estriba enteramente en la distinta imputación entre ejercicios de los resultados; las diferencias en el importe total de ganancia o pérdida son provocadas por cambios en el estándar de comparación empleado. Es decir que costos históricos y valores corrientes son distintas relaciones entre los recursos que están siendo comparados y el estándar de comparación.

Se espera haber demostrado con los sencillos ejemplos desarrollados que el ajuste por inflación y el empleo de valores corrientes no son alternativas o sustitutos ni pasos intermedios sino que, por el contrario, son compatibles y complementarios. Téngase presente que el contraste entre uno y otro método se puede apreciar más claramente en el cuadro de resultados, y no en el estado de situación.

12 EJEMPLOS DE APLICACION

A efectos de ilustrar y permitir un mejor análisis de los resultados de la aplicación de valores corrientes, en concordancia con lo postulado en esta tesis, se presentan 2 ejemplos de aplicación.

El N° 1 de alcance y profundidad limitada, muestra en forma comparativa la aplicación de: a) costos históricos; b) ajuste por inflación; y c) valores corrientes combinados con ajuste por inflación.

El ejemplo N° 2 tiene una complejidad mayor. En primer término se presenta el ajuste a valores corrientes del balance inicial (a los fines del ejemplo, 31/12/74); este ajuste es el punto de partida para emplear en 1975 valores corrientes combinados con el ajuste por inflación.

En el ejercicio al 31/12/75, los valores ajustados por inflación de bienes de uso están basados en los valores corrientes a comienzos del ejercicio.

EJEMPLO N° 1ANTECEDENTES

- 1) El 1° de enero de 1975 se constituye la sociedad XX, aportando los dueños lo siguiente:

	<u>\$</u>
Caja	5
Bienes de cambio	20
Bienes de uso	<u>15</u>
Capital aportado	<u>40</u>

En ese momento el índice de precios al consumidor es 1. La sociedad se dedicará a la reventa de materiales eléctricos.

- 2) El 1° de abril se adquieren mercaderías a crédito (a 90 días) en \$ 60. El índice de precios al consumidor ascendía a 1,3.
- 3) El 1° de junio se venden en \$ 120 (a 60 días de plazo) mercaderías con un valor de costo de \$ 50. La sociedad sigue el sistema FIFO para valuar las salidas. El costo de reposición de lo vendido asciende a \$ 80. El índice de precios al consumidor subió a 1,5.
- 4) El 30 de junio de 1975 se cierra el primer ejercicio económico, por así establecerlo los estatutos. Los bienes de uso se amortizan por un semestre, a razón del 20% anual.
El índice de precios al consumidor es 2 y el costo de reposición de las mercaderías en existencia asciende a \$ 70.
El valor corriente de los bienes de uso ha crecido en un 120%, es decir que los muebles y útiles que al 1-1-75 costaron \$ 15 ahora tienen un valor de \$ 33.

SOLUCIÓN PROPUESTA

<u>Balance al 30-6-75</u>	<u>A costos históricos</u>		<u>Con ajuste por inflación</u>		<u>A valores corrientes con ajuste por inflación</u>
	<u>\$</u>		<u>\$</u>		<u>\$</u>
Activo					
Caja	5,00		5,00		5,00
Deudores por ventas	120,00		120,00		120,00
Bienes de cambio	30,00	(1)	46,15	(8)	70,00
Bienes de uso (neto)	<u>13,50</u>	(2)	<u>27,00</u>	(9)	<u>29,70</u>
Total	<u>168,50</u>		<u>198,15</u>		<u>224,70</u>
Pasivo					
Proveedores	60,00		60,00		60,00
Capital	40,00	(3)	80,00		80,00
Resultados	<u>68,50</u>		<u>58,15</u>		<u>84,70</u>
Total	<u>168,50</u>		<u>198,15</u>		<u>224,70</u>

<u>Estado de resultados</u>	<u>A costos históricos</u> ₡	<u>Con ajuste por inflación</u> ₡	<u>A valores corrientes con ajuste por inflación</u> ₡
A) Resultados de la actividad			
Ventas	120,00	(4) 160,00	160,00
Costo de ventas	<u>(50,00)</u>	(5) <u>(86,15)</u>	(10) <u>(106,66)</u>
Ganancia bruta	70,00	73,85	53,34
Amortizaciones	<u>(1,50)</u>	(6) <u>(3,00)</u>	(11) <u>(3,30)</u>
	68,50	70,85	50,04
Resultado por exposición a la inflación	-	(7) <u>(12,70)</u>	<u>(12,70)</u>
Sub-total	<u>68,50</u>	<u>58,15</u>	<u>37,34</u>
B) Resultados por cambios en la valuación del patrimonio			
Bienes de cambio			
Vendidos			(12) 20,51
En existencia			(13) 23,85
Bienes de uso			(14) <u>3,00</u>
Sub-total	-	-	<u>47,36</u>
Resultado final del ejercicio (A + B)	<u>68,50</u>	<u>58,15</u>	<u>84,70</u>

CALCULOS

- (1) $30 \times \frac{2,0}{1,3} = 30 \times 1,538 = 46,15$
- (2) $13,50 \times \frac{2,0}{1,0} = 27,00$
- (3) $40,00 \times \frac{2,0}{1,0} = 80,00$
- (4) $120,00 \times \frac{2,0}{1,5} = 120,00 \times 1,333 = 160,00$
- (5) $20,00 \times \frac{2,0}{1,0} = 40,00$
- $30,00 \times \frac{2,0}{1,3} = 30,00 \times 1,538 = \frac{46,15}{86,15}$
- (6) $1,5 \times \frac{2,0}{1,0} = 3,00$

CALCULOS (Cont.)

	\$ Histór.	Coef. actual	\$ actualizado
(7) Activos monetarios netos al inicio	5,00	2	10,00
+ ventas	120,00	1,333	160,00
- compras	<u>(60,00)</u>	1,538	<u>(92,30)</u>
Activos monetarios netos al cierre	<u>65,00</u>		<u>77,70</u>
Diferencia - Pérdida		12,70	
(8) Costo de reposición al 30-6-75			
(9) Valor corriente al 30-6-75, amortizado en un 10%; 90% s/\$ 33,00 = \$ 29,70			
(10) Costo de reposición al momento de la venta actualizado a moneda de cierre			
$80,00 \times \frac{2,0}{1,5} = 80,00 \times 1,333 = 106,66$			
(11) 10% s/33,00 = 3,30			
(12) Costo histórico ajustado a moneda del momento de la venta			
$\$ 20 \times \frac{1,5}{1,0} = \$ 30,00$			
$\$ 30 \times \frac{1,5}{1,3} = \$ 34,62$			
Costo de reposición	<u>80,00</u>		
Diferencia	<u>15,38</u>		
Llevada a moneda de cierre - coeficiente $\frac{2,00}{1,50} = 1,333 \times \$ 15,38 = \$ 20,5$			
(13) A costo de reposición	\$ 70,00		
A costo histórico actualizado	\$ <u>46,15</u>		
Diferencia	<u>\$ 23,85</u>		
(14) A valor corriente	33,00) Valores sin computar	
A costo histórico actualizado	<u>30,00</u>) Amortización del	
	3,00) ejercicio	

EJEMPLO N° 2ANTECEDENTES1) Balance general comparativo de la Sociedad ZZ

ACTIVO	<u>31-12-74</u>	<u>31-12-75</u>	
ACTIVO CORRIENTE	\$	\$	
Disponibilidades	32.500	12.000	
Inversiones	-	25.000	ver 4)
Créditos	117.500	111.500	ver 5)
Bienes de Cambio	<u>150.000</u>	<u>262.500</u>	ver 6)
Total del activo corriente	<u>300.000</u>	<u>411.000</u>	
ACTIVO NO CORRIENTE			
Créditos	-	10.500	ver 7)
Bienes de Uso	<u>60.000</u>	<u>70.500</u>	ver 8)
Total del activo no corriente	<u>60.000</u>	<u>81.000</u>	
Total	<u>360.000</u>	<u>492.000</u>	
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Deudas	<u>125.000</u>	<u>180.000</u>	
PASIVO NO CORRIENTE			
Previsiones	<u>35.000</u>	<u>42.000</u>	
Total del pasivo	<u>160.000</u>	<u>222.000</u>	
PATRIMONIO NETO			
Capital suscrito	<u>100.000</u>	<u>100.000</u>	ver 9)
Resultados acumulados			
Apropiados	20.000	20.000	
No apropiados	<u>80.000</u>	<u>150.000</u>	ver 3)
	<u>100.000</u>	<u>170.000</u>	
Total del patrimonio neto	<u>200.000</u>	<u>270.000</u>	
Total	<u>360.000</u>	<u>492.000</u>	

2) Estado de resultados por el ejercicio 1975

	\$
VENTAS NETAS	600.000
COSTO DE VENTAS	<u>400.000</u>
Ganancia bruta	200.000
GASTOS	<u>70.000</u>
Ganancia antes de impuesto a las ganancias	130.000
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	<u>30.000</u>
Ganancia neta	<u>100.000</u>

3) Estado de resultados acumulados no apropiados al 31-12-75

	\$
Saldo al 1-1-75	80.000
Menos: Dividendo en efectivo (distribuido en el segundo trimestre de 1975)	<u>30.000</u>
	50.000
Ganancia neta del ejercicio 1975	<u>100.000</u>
Saldo al 31-12-75	<u><u>150.000</u></u>

4) Inversiones

En el 4° trimestre de 1975 se adquirieron 10.000 títulos públicos a \$ 2,50 c/u.

Su valor de cotización al 31-12-75 era \$ 3,20.

5) Créditos corrientes

Al 31-12-75, incluyen una cuenta por u\$s 500, registrados a \$ 80: u\$s 1; a dicha fecha la cotización era de \$ 90: u\$s 1.

6) Bienes de cambio

Al 31-12-74 había en existencia 10.000 unidades, a \$ 15 c/u, provenientes en su totalidad de compras efectuadas en el 4° trimestre de 1974. Su costo de reposición a dicha fecha era de \$ 20 por unidad y no superaba al valor de plaza.

Al 31-12-75 había en existencia 7.500 unidades, a \$ 35 c/u, provenientes en su totalidad de compras efectuadas en el 3er. trimestre de 1975. Su costo de reposición a dicha fecha era de \$ 48 por unidad.

Los costos de reposición antedichos corresponden a compras realizadas en condiciones normales, y son representativas de valores de mercado.

7) Créditos no corrientes

Al 31-12-75 hay un crédito financiero con vencimiento el 31-12-77. El mismo fue suscripto el 30-12-75. La tasa de mercado para estas operaciones es del 60% anual. Los intereses se pagan vencidos anualmente.

8) Bienes de uso

Los bienes de uso se componen de la siguiente forma:

Al 31-12-74

<u>Rubro</u>	<u>Fecha de origen (trimestre)</u>	<u>Costo original</u> \$	<u>Alícuota</u>	<u>Depreciación acumulada inicial</u> \$
Instalaciones	1/73	<u>75.000</u>	<u>10%</u>	<u>7.500</u>

8) Bienes de uso (Cont.)

Al 31-12-74 (Cont.)

<u>Depreciación del ejercicio</u>	<u>Depreciación final acumulada</u>	<u>Neto resultante</u>
\$	\$	\$
<u>7.500</u>	<u>15.000</u>	<u>60.000</u>

Al 31-12-75

<u>Rubro</u>	<u>Fecha de origen (trimestre)</u>	<u>Costo original</u>	<u>Alícuota</u>	<u>Depreciación acumulada</u>
		\$		\$
Instalaciones	1/73	75.000	10%	15.000
Instalaciones	1/75	<u>20.000</u>	10%	-
		<u>95.000</u>		<u>15.000</u>

<u>Depreciación del ejercicio</u>	<u>Depreciación final acumulada</u>	<u>Neto resultante</u>
\$	\$	\$
7.500	22.500	52.500
<u>2.000</u>	<u>2.000</u>	<u>18.000</u>
<u>9.500</u>	<u>24.500</u>	<u>70.500</u>

La depreciación del ejercicio se incluye en gastos de administración. Los coeficientes a emplear para determinar los valores corrientes (aproximadamente técnicos) de estos bienes de acuerdo con índices aplicables en la industria son:

<u>Bienes adquiridos en</u>	<u>Al 31-12-74</u>	<u>Al 31-12-75</u>
1/73	5	18
1/75	-	3

9) Capital suscrito

El capital se suscribió e integró el 1/73

10) Costo de ventas

El costo de ventas, expresado a valores de reposición de la fecha en que se realizó cada venta, ascendió durante 1975, a \$ 570.000.

11) Coeficientes de actualización (basados en el índice general de precios)

<u>Trimestre</u>	<u>A1</u>		<u>Trimestre</u>	<u>A1</u>
	<u>31-12-74</u>	<u>31-12-75</u>		<u>31-12-75</u>
I/73	3,0	6,0	I/75	1,7
II/73	2,8	5,6	II/75	1,5
III/73	2,6	5,2	III/75	1,3
IV/73	2,3	4,6	IV/75	1,1
I/74	1,8	3,6	31-12-74/31-12-75	2,0
II/74	1,6	3,2	Prom. 1975	1,4
III/74	1,4	2,8		
IV/74	1,2	2,4		

SOLUCION PROPUESTAAjuste del estado de situación al 31-12-74 (a valores corrientes)

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

	\$
Disponibilidades	32.500
Créditos	117.500
Bienes de Cambio - 10.000 u. a \$ 20	<u>200.000</u>
Total activo corriente	350.000

ACTIVO NO CORRIENTE

Bienes de uso - a su valor residual técnico (\$ 60.000 x 5)	<u>300.000</u>	(x)
Total	<u>650.000</u>	

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Deudas	<u>125.000</u>
--------	----------------

PASIVO NO CORRIENTE

Previsiones	<u>35.000</u>
Sub-total	<u>160.000</u>

PATRIMONIO NETO

Capital suscrito (\$ 100.000 x 3)	300.000
Resultados acumulados	<u>190.000</u>
Total patrimonio neto	<u>490.000</u>
Total	<u>650.000</u>

(x) Se discrimina así:

	\$
Valor de activo (\$ 75.000 x 5)	375.000
Amortización acumulada (\$ 15.000 x 5)	<u>75.000</u>
Neto	<u>300.000</u>

Ajuste al 31-12-75 (por inflación y a valores corrientes)

	Valores	
	Ajustados por inflación \$	Corrientes \$
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Disponibilidades	12.000	12.000
Inversiones		
10.000 x 2,5 x 1,1	27.500	
10.000 x 3,20		32.000
Créditos		
en pesos argentinos: 71.500	71.500	
en moneda extranjera: US\$ 500x90	<u>45.000</u>	116.500
Bienes de Cambio		
7.500 x 35 x 1,3	341.250	
7.500 x 48		<u>360.000</u>
Total del activo corriente	<u>497.250</u>	<u>520.500</u>
ACTIVO NO CORRIENTE		
Créditos	10.500	
10.500 x (1+i) ⁻² : 10.500 x (1,6) ⁻² = (neto de intereses a devengar por \$ 6.400)		4.100
Bienes de Uso		
Instalaciones 375.000x2 = 750.000)		
Depreciación acumulada inicial:) (1)		
75.000x2 = (150.000))		
Depreciación del ejercicio:		
750.000x0,10=(<u>75.000</u>)	525.000	
Instalaciones 20.000x1,7 = 34.000 (2)		
Depreciación del ejercicio:		
34.000x0,10=(<u>3.400</u>)	<u>30.600</u>	555.600
Instalaciones 75.000x18 =1.350.000)		
Depreciación acumulada inicial:) (3)		
1.350.000x20% =(270.000))		
Depreciación del ejercicio		
1.350.000x10% =(<u>135.000</u>)	945.000	
Instalaciones 20.000 x 3 = 60.000 (4)		
Depreciación del ejercicio		
60.000 x 10%=(<u>6.000</u>)	<u>54.000</u>	<u>999.000</u>
Total del activo no corriente	<u>566.100</u>	<u>1.003.100</u>
Total	<u>1.063.350</u>	<u>1.523.600</u>
(1) 600.000		
(2) 34.000		
(3) (1.080.000)		
(4) (<u>60.000</u>)		
(<u>506.000</u>)		

Ajuste al 31-12-75 (por inflación y a valores corrientes) (Cont.)

	Valores	
	Ajustados por inflación	Corrientes
	\$	\$
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Deudas	180.000	180.000
PASIVO NO CORRIENTE		
Previsiones	42.000	42.000
Sub-total	222.000	222.000
PATRIMONIO NETO		
Capital suscrito		
\$ 300.000 x 2	600.000	600.000
Resultados acumulados (ver estado correspondiente)	241.350	701.600
Total patrimonio neto	841.350	1.301.600
Total	1.063.350	1.523.600
<u>ESTADO DE RESULTADOS DEL EJERCICIO 1975</u>	\$	\$
VENTAS NETAS (600.000 x 1,4)	840.000	840.000
COSTO DE VENTAS		
<u>Existencia inicial</u> : 200.000x2 = 400.000		
<u>Compras</u> 512.500x1,4= 717.500		
Compras: EF + CV - EI		
" = 262.500+400.000-		
150.000= 512.500		
<u>Existencia final</u> (341.250)	776.250	
A valores de reposición: (\$ 570.000 x 1,4)		798.000
Ganancia bruta	63.750	42.000
GASTOS 70.000		
Depreciación histórica (9.500) 60.500x1,4 = 84.700		
Depreciación ajustada	78.400	(163.100)
Varios (valor ajustado por inflación) 84.700		
Depreciación ajustada	141.000	(225.700)
	(99.350)	(183.700)
Resultado por exposición a la inflación (ganancia)	47.700	47.700
Impuesto a las ganancias (\$ 30.000 x 1,4)	(42.000)	(42.000)
<u>Resultado de operaciones</u>	(93.650)	(178.000)
<u>Resultado por tenencia de activos</u>		
Inversiones		4.500
Bienes de Cambio - en existencia al cierre del ejercicio		18.750
" " - vendidos durante ejercicio (\$798.000-\$ 776.250)		21.750
Bienes de uso		506.000
Crédito a largo plazo		(6.400)
		544.600
Ganancia (pérdida) neta	(93.650)	366.600

ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADOS NO APROPIADOS
AL 31-12-75

	\$	\$
Saldo al 1-1-75 (\$ 190.000 x 2)	380.000	380.000
Menos dividendo en efectivo (\$ 30.000 x 1,5)	(45.000)	(45.000)
Ganancia (pérdida) neta del ejercicio	<u>(93.650)</u>	<u>366.600</u>
Saldo al 31-12-75	<u>241.350</u>	<u>701.600</u>

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE FONDOS MONETARIOS DEL AÑO 1975

Concepto	Valores históricos		Coeficiente	REI + (-)	Valores ajustados	
	\$	\$			\$	\$
Capital monetario inicial		(10.000)	2	10.000		(20.000)
Ventas	600.000		1,4	(240.000)	840.000	
Compras merc.	(512.500)			205.000	(717.500)	
Gastos erogados	(60.500)			24.200	(84.700)	
Impuestos	(30.000)			12.000	(42.000)	
Dividendos en efectivo	(30.000)		1,5	15.000	(45.000)	
Compras de bienes de uso	(20.000)		1,7	14.000	(34.000)	
Compras de inversiones	(25.000)		1,1	2.500	(27.500)	
Diferencia de cambio	<u>5.000</u>	(73.000)	-	<u>5.000</u>	-	
Resultado por exposición a la inflación				<u>47.700</u>	<u>47.700</u>	<u>(63.000)</u>
Capital monetario final		<u>(83.000)</u>				<u>(83.000)</u>

REI = Resultado por exposición a la inflación

	<u>31-12-74</u>	<u>31-12-75</u>
	\$	\$
Capital monetario		
Disponibilidades	32.500	12.000
Créditos (1)	117.500	116.500
Créditos (no corrientes)	-	10.500
Deudas y provisiones	<u>(160.000)</u>	<u>(222.000)</u>
	<u>(10.000)</u>	<u>(83.000)</u>

(1) Incluye saldos en moneda extranjera, convertidos al tipo de cambio de cierre

13 EL EMPLEO DE VALORES CORRIENTES Y LOS IMPUESTOS

Es evidente que en la medida que se produzca un cambio radical en la estructura básica de la técnica contable (es decir que cambien las normas contables), ello tendrá repercusión en el ámbito impositivo (tanto con relación al impuesto que grava las ganancias como al que grava los patrimonios).

Si bien es cierto que siempre se producirán ajustes a los valores contables para arribar a los imponibles, básicamente por razones de política fiscal y otras, hay un esqueleto básico común para la determinación de resultados y valuación de patrimonios con propósitos contables y tributarios. En otras palabras, los valores contables con algunos ajustes son la base para la liquidación de los impuestos.

Por ejemplo, así como en este momento existen fuertes evidencias de que a los propósitos contables se contemplarán integralmente los efectos de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, similares inquietudes existen en el campo impositivo. En una gran variedad de reuniones de tributaristas (Jornadas, Conferencias) a nivel nacional e internacional se ha postulado la aplicación del llamado método de ajuste integral en la liquidación de los impuestos. Pero, sin embargo, al menos en nuestro país todavía no se ha logrado incluir en la legislación (en particular en la ley del impuesto a las ganancias) un esquema con enfoque integral en tal sentido. En los últimos tiempos han circulado proyectos de ley del impuesto a las ganancias, que contienen una sección llamada "Ajuste por inflación", en la cual se establece un mecanismo teóricamente simplificado para computar las ganancias y pérdidas derivadas de la exposición de activos y pasivos monetarios.

Es decir que concretamente en esos proyectos se consideran como gravadas/deducibles las ganancias/pérdidas por exposición. Tal sección ha generado dispares reacciones en la opinión pública profesional y empresarial.

Si se piensa en la posibilidad de que el modelo contable básico cambie (de costos históricos, a lo mejor ajustados por inflación, a valores corrientes), el gran interrogante es cuál debería ser el tratamiento impositivo de las revalorizaciones o desvalorizaciones de bienes en existencia (calculados por comparación entre los valores corrientes utilizados y los costos de compra).

Pensando en el impuesto a las ganancias es menester recurrir al análisis doctrinario del concepto de rédito gravable.

En ese sentido se aprecia a través de la lectura de la bibliografía (12) que existen dos corrientes de opinión: una denominada del "balance", que considera como sujetos al impuesto los resultados de operaciones con terceros (éste es el enfoque predominante en la actual legislación impositiva argentina). La otra corriente considera que el rédito gravado como el incremento de riqueza producido entre dos fechas y obtenido a través de la comparación de patrimonios. Si esos patrimonios son valuados a valores corrientes, los resultados originados en la tenencia de bienes caerían en el ámbito del impuesto. Alguien puede plantear la pregunta de si tales resultados tienen como contrapartida los fondos líquidos necesarios para el pago del impuesto.

Suelen darse como razones para referir el impuesto a los resultados de operaciones con terceros las siguientes:

- a) marcada subjetividad en la valuación que podría derivar en arbitrariedades; y como consecuencia;
- b) dificultad en su administración por parte del organismo recaudador; o
- c) inadmisibilidad jurídica por contradecir principios fundamentales que determinan la exigencia de que las ganancias sean líquidas y realizadas.

Sin abrir juicio de valor acerca de las críticas apuntadas, cabe destacar que el fundamento de las mismas reside en cuestiones prácticas más que de fondo, en tanto no se ataca el problema central - forma de medición de la renta- sino sus posibilidades de determinación.

Es útil reiterar que la legislación tributaria vigente en la Argentina encuentra su basamento en la regla de la realización, no reconociendo aún el efecto impositivo que deriva de los cambios en el poder adquisitivo de la moneda, salvo parcialmente, en el caso de la revaluación permanente de los bienes de uso y sus amortizaciones.

La conclusión del autor de este trabajo es que si se admite que con el empleo de valores corrientes se logra una más razonable exposición del patrimonio de un

(12) Obras de Due y Musgrave y trabajos publicados por Angel Schindel.

ente, es lícito pensar que tanto el valor de tal patrimonio como el resultado surgido del cuadro de resultados preparado sobre las bases analizadas son la mejor indicación de capacidad contributiva en los impuestos a las ganancias y a los patrimonios.

Por supuesto que en este espinoso aspecto mucho debería ser el trabajo de investigación; es probable que las ganancias originadas en la tenencia de bienes, aunque incluidas en el ámbito del impuesto, vayan a tener un tratamiento especial consistente en diferir el pago del tributo pertinente.

Por último, debe señalarse que el día en que los valores corrientes tengan aplicación generalizada en la medida que el impuesto a las ganancias sobre los resultados por tenencia de bienes (por ajustes a valores corrientes) se paguen en forma diferida, debería aplicarse el mecanismo de regularización contable del cargo impositivo comentado en 10.1.9.

14 APLICACIONES YA EXISTENTES DE VALORES CORRIENTES (O ALGUN OTRO TIPO DE VALOR
 DISTINTO AL COSTO HISTÓRICO)

14.1. Análisis a nivel internacional

Existe una publicación de una firma profesional con una encuesta sobre principios y prácticas contables en 46 países realizada en 1975 (13). Las respuestas a las 264 proposiciones adoptan la forma de:

- . con aplicación obligatoria, cuando ello surge de una exigencia legal o de un pronunciamiento profesional;
- . la mayoría de las empresas aplican la práctica;
- . aproximadamente la mitad de ellas lo hacen;
- . de aplicación solo para una minoría;
- . no se encuentra en la práctica;
- . no permitida.

Las proposiciones vinculadas con el tema de esta tesis y sus respuestas son las siguientes:

Criterios generales para la preparación de estados financieros.

<u>Proposición</u>	<u>Respuestas</u>
<p>Los activos, pasivos, ingresos y gastos se registran en los estados financieros básicos sobre la base del costo histórico, el que no se ajusta para reflejar las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda en el balance general a una fecha posterior.</p>	<p>Obligatorio en 15 países (entre ellos, Canadá, Alemania, Italia, Japón, España, Suiza, EE.UU. y Venezuela); la mayoría sigue este criterio en 27 países (entre ellos Argentina, México, Holanda e Inglaterra); en 2 países (Brasil y Uruguay) una minoría lo aplica; en Chile no es un tratamiento permitido y en Perú no se lo encuentra en la práctica.</p>

(13) Survey of accounting principles and reporting practices. Price Waterhouse International, 1975.

Los estados financieros expresados a costo histórico se reemplazan por estados financieros básicos ajustados para tener en cuenta las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda (estados financieros expresados en moneda de poder adquisitivo corriente).

Los estados financieros a costo histórico se acompañan con estados financieros, completos o condensados, ajustados para tener en cuenta las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda (estados financieros expresados en moneda de poder adquisitivo corriente).

Se anexa a los estados financieros expresados a costo histórico una nota exponiendo los efectos de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda.

Este procedimiento es solo requerido en Chile. En los restantes países incluidos en la encuesta no se lo encuentra en la práctica o no es permitido.

En 16 países (entre ellos Argentina, Canadá, Inglaterra y EE.UU.) solo una minoría sigue tal práctica.

En 2 países (Brasil e Irán) una mayoría de empresas incluye la nota; en 11 países (entre ellos Argentina, Canadá y Uruguay) son mínimos los casos en que tal nota aparece. En los restantes países no se encuentra en la práctica.

Al preparar los estados financieros expresados en moneda de poder adquisitivo corriente, se utiliza un índice general del nivel de precios y no un índice o índices que sirven para medir determinados bienes o servicios.

Los estados financieros expresados a costo histórico se reemplazan por estados financieros básicos ajustados a costos corrientes (estados financieros expresados a costos corrientes o de reposición)

Los estados financieros expresados a costo histórico se acompañan con estados financieros, completos o condensados, ajustados a costos corrientes (estados financieros expresados a costos corrientes o de reposición).

Se anexa a los estados financieros expresados a costo histórico una nota exponiendo los efectos de los cambios en los costos corrientes o de reposición.

Existen respuestas de obligatorio en 4 casos (Chile, México, Irlanda e Inglaterra); en 15 países (entre ellos Argentina, Canadá, EE.UU. y Uruguay) la contestación es que la mayoría lo hace; en los restantes países incluidos en la encuesta no se encuentra en la práctica.

Solo en Holanda una minoría sigue esta práctica (recuérdese el famoso y tan comentado caso de Philips); en los demás países no se la encuentra en la práctica o no está permitida.

Con aplicación en una minoría de casos en 6 países (Bermuda, Canadá, Noruega, Filipinas, República Sudafricana y Trinidad); en los demás países no se la encuentra en la práctica, excepto en Chile donde no está permitida.

En 9 casos (Bermuda, Canadá, Alemania, Irán, Holanda, Noruega, Filipinas, República Sudafricana y Trinidad) una minoría de las empresas incluye esta nota; en los demás países no se la encuentra.

Valuación de bienes de cambio

Las existencias se revalúan por lo menos anualmente para tener en cuenta las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, pero sin una aplicación integral de la contabilidad para tener en cuenta dichas variaciones.

Los bienes de fabricación propia se llevan a su valor neto realizable cuando la venta se halla asegurada más allá de toda duda razonable.

El costo de las existencias se determina por el costo de reposición u otro método de costo corriente.

Las existencias se llevan al valor de mercado aun cuando éste fuera mayor que el costo.

Valuación de bienes de uso

Los activos fijos se expresan a valores de tasaciones realizadas ocasionalmente.

En Irán, Kenia y Holanda una minoría de empresas sigue este proceder; en los restantes países no tiene aplicación.

En México es una práctica que aproximadamente la mitad de las empresas siguen en 11 países (Argentina y Chile entre ellos) una minoría la adopta y en el resto no tiene aplicación.

Solo en Chile ésto es obligatorio, teniendo una aplicación minoritaria en 9 países (que incluyen Holanda y República Sudafricana).

En 7 países (Chile, Dinamarca, Etiopía, India, Holanda, Pakistán y Uruguay) existen aplicaciones minoritarias; en los demás no se encuentran aplicaciones o no está permitido.

Esta práctica es obligatoria en Francia y tiene escasas aplicaciones (minoría) en 30 países (entre ellos Argentina, Australia, Brasil, Canadá, México, Holanda, Inglaterra y Uruguay)

Los activos fijos se expresan a valores de tasación determinados a intervalos regulares.

Los activos fijos se revalúan, por lo menos anualmente, aplicando índices para tener en cuenta las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, pero sin una aplicación integral de la contabilidad para tener en cuenta dichas variaciones.

El excedente resultante de la revaluación de los activos fijos se lleva a una cuenta de reserva de capital.

Las reservas de revaluación creadas como consecuencia de una tasación o de un ajuste de los activos fijos se reducen con crédito a los resultados del ejercicio sobre la base de la depreciación sobre el incremento.

En 22 países existen casos que constituyen una minoría. Entre dichos países están Argentina, Brasil, Canadá, México, Holanda e Inglaterra. En 11 países no están permitidos estos revalúos técnicos; entre éstos últimos están Chile, Colombia, Alemania, España, Suiza, EE.UU. y Venezuela.

De aplicación obligatoria en Brasil y Chile; en Argentina y Uruguay la mayoría lo hace (recuérdese que en Argentina es obligatorio el revalúo del Decreto Ley N° 19742/72 solo para las empresas con cierto volumen de ventas y las sometidas a ciertos controles). En los demás países no se realizan estas actualizaciones.

Esto es obligatorio en 22 países y en los restantes, si bien no por la existencia de una disposición normativa, se sigue también este criterio.

En 5 países (entre ellos Argentina, lamentablemente por la incorrección técnica de este procedimiento) una minoría de casos existen. En la mayor parte de los otros países no se observan ejemplos de esta mala práctica.

Las reservas de revaluación (excedentes que surgen de la revaluación) creadas como consecuencia de una tasación o de un ajuste de los activos fijos se consideran disponibles para dividendos en acciones.

En la inmensa mayoría de los países este es un procedimiento comúnmente empleado.

Las reservas de revaluación (excedentes que surgen de la revaluación) creadas como consecuencia de una tasación o de un ajuste de los activos fijos se consideran disponibles para el pago de dividendos en efectivo.

Solo en 7 países existen unas pocas aplicaciones de este criterio. En los demás no está permitido o no existen aplicaciones.

14.2. En nuestro país

Las aplicaciones de valores corrientes existentes responden, en general, a cuestiones aisladas que en modo alguno llegan a conformar un esquema global.

Ejemplos de tales aplicaciones son:

- a) Los revalúos técnicos de bienes de uso. A ellos se solía y suele recurrir en situaciones deficitarias agudas, con la finalidad de mejorar una relación tal de pérdidas acumuladas versus capital y reservas que serían aplicables los extremos legales de disolución inmediata o reducción de capital.
- b) con relación al tema bienes de uso, también existen sociedades que constituyen con cargo a resultados fondos o provisiones para amortizaciones adicionales a las surgidas de la aplicación del revalúo legal, por considerar que estas últimas no son suficientes.
- c) ya se comentaron en el capítulo 10 las aplicaciones concretas existentes del método del impuesto diferido para la contabilización del impuesto a las ganancias y del método del valor patrimonial proporcional para la valuación de inversiones en sociedades controladas.
- d) en materia de valuación de bienes de cambio, de la búsqueda efectuada entre

los estados contables de sociedades que cotizan sus acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, surgieron dos interesantes casos referidos a Acindar y Alpartatas. El sistema de valuación de sus bienes de cambio es LIFO, con lo cual logran el objetivo de obtener un valor actualizado de costo de mercaderías vendidas. Pero como las existencias en bienes de cambio quedan expresadas a valores muy desactualizados, con la finalidad de una más actualizada valuación del patrimonio, incorporan un rubro de ajuste en el capítulo Bienes de Cambio (cuya contrapartida aparece claramente identificada en el Patrimonio neto) para llevarlas a los valores de los últimos costos estándares vigentes.

e) otro ejemplo lo constituyen los títulos públicos emitidos en moneda extranjera o con cláusulas de reajuste, tan comunes en los últimos tiempos. Entre los primeros se hallan los bonos externos, que por aplicación de los términos del artículo 7 de la ley de revalúo y su decreto reglamentario deben actualizarse a su valor de cotización en plaza, debiéndose imputar el ajuste a una cuenta de ganancias a realizar, a denominar Fondo posición de cambios.

En cuanto a los títulos públicos con cláusula de reajuste, existen los valores nacionales ajustables. Para su valuación existe prácticamente consenso de opiniones en cuanto a que deben actualizarse a su valor de cotización (no al valor técnico fijado mensualmente por el Banco Central, por ser un valor aplicable en los rescates parciales existentes), computándose en resultados el mayor valor. Esto se fundamenta en la realidad económica. Algo similar ocurre con el BICE (Bono de Inversiones del Comercio Exterior), especie de "seguro de cambio obligatorio" con relación a deudas en moneda extranjera por importación de ciertos bienes. En este último caso, a efectos de un adecuado apareamiento de los resultados financieros emergentes, a medida que se va registrando la eventual diferencia de cambio sobre el pasivo en moneda extranjera debería ir reconociéndose el en general mayor valor de los BICE.

f) la actualización de los activos y pasivos en moneda extranjera (disponibilidades, cuentas a cobrar y a pagar) a los tipos de cambio vigentes a la fecha de cierre del ejercicio, práctica de antigua data, es otra aplicación de valores corrientes.

15 ESTUDIOS Y PRONUNCIAMIENTOS DEL EXTERIOR CON RELACION A VALORES CORRIENTES
(EXCLUIDOS LOS REFERIDOS A AJUSTES POR INFLACION)

15.1. Aclaración.

El autor de esta tesis desea hacer una aclaración con la finalidad de evitar interpretaciones o inferencias equivocadas. Los estudios y pronunciamientos existentes en el exterior con relación al empleo de valores corrientes (que más adelante se mencionan a manera de antecedente) comenzaron a aparecer recién en 1975.

Los estudios e investigaciones sobre el tema por parte del autor de esta tesis reconocen su iniciación en 1971, con la labor realizada como integrante de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Técnico de Contadores Públicos (en ella el tema central era y sigue siendo el de reformulación de la estructura básica de la contabilidad). En 1972 se presentó a la Facultad para su aprobación el plan de tesis y en setiembre de 1973 se presentó un primer trabajo de tesis, sobre el cual nunca llegó a expedirse el Jurado designado en diciembre de 1973. Con la información que antecede se pretende haber demostrado que las inquietudes por el tema no nacieron en el autor a raíz de pronunciamientos foráneos.

15.2. Australia

En junio de 1975 "The Institute of Chartered Accountants in Australia" y la "Australian Society of Accountants" emitieron un llamado "Preliminary exposure draft", es decir un trabajo sometido a la consideración de la opinión pública y por lo tanto sin aplicación práctica, titulado "A method of current value accounting". Este documento propone que los estados financieros básicos deben ser preparados sobre la base de valores corrientes. Todos los activos monetarios deberían valuarse al valor neto realizable; mientras que los inventarios, los bienes de uso y las inversiones que constituyen activos no monetarios deberían valorizarse en base a sus costos de reposición. El costo de ventas y el cargo por amortización de bienes de uso deberían estar referidos a los respectivos costos de reposición. Este trabajo expresa que el tema de las ganancias y pérdidas sobre rubros monetarios requiere mayor estudio. Es de señalar que previamente, en diciembre de 1974, se había publicado otro trabajo referido al ajuste por inflación.

En el trabajo sobre valores corrientes, las normalmente ganancias originadas en la tenencia de bienes, vendidos o no, son acreditadas a una reserva, no apareciendo en el estado de resultados del ejercicio.

15.3. EE.UU.

La "Securities and Exchange Commission" (SEC) emitió una norma en marzo de 1976 ("Accounting Series Release 190) requiriendo la presentación de información sobre costos de reposición, complementaria de los estados tradicionales.

El siguiente es un resumen de su contenido:

Empresas afectadas: las registradas en la S.E.C. con existencias de bienes de cambio y un valor bruto de los bienes de uso (es decir antes de las amortizaciones acumuladas) que totalicen más de 100 millones de dólares y que representen más del 10 % del total del activo en el balance consolidado.

Información a presentar: la información requerida es la siguiente:

- a) costo de reposición de las existencias al cierre del ejercicio de los bienes de cambio;
- b) costo de reposición de los bienes de uso (bruto y depreciado); en realidad se habla del costo de reposición de la capacidad productiva;
- c) costo de ventas computado al costo de reposición de las existencias en los momentos de la venta; y
- d) cargo por depreciación de bienes de uso que hubiera resultado de haberse considerado los valores de reposición de tales bienes.

También deben indicarse los métodos empleados para obtener los importes antes mencionados (a, b, c, d) . La información debe exponerse en una nota a los estados financieros o en una sección aparte.

Se reconoce que la información requerida puede no ser calculada con precisión, admitiéndose la indicación de rangos (entre tanto y tanto).

Responsabilidad del auditor

No se requiere que esta información sea auditada .

Fecha de vigencia: para los ejercicios cerrados a partir del 25 de diciembre de 1976. La obligatoriedad de exponer la información comentada se difiere un año para el caso de los recursos minerales en las industrias extractivas y para los activos ubicados fuera de América del Norte y de la Comunidad Económica Europea.

15.4 Reino Unido

En setiembre de 1975 emitió su informe sobre "inflation accounting" una Comisión formada por el Gobierno para analizar los varios métodos para ajustar las cuentas de las empresas a efectos de contemplar los cambios en los precios. Dicha Comisión estuvo integrada por hombres de negocios y la presidió Francis E.P. Sandilands. Las conclusiones del Comité fueron que los bienes de cambio y de uso deberían ser valuados a sus costos corrientes (generalmente costos de reposición) y que el costo de ventas y la amortización deberían calcularse con relación a tales costos corrientes. El Comité no compartió el criterio de una norma anterior del Instituto de Contadores Públicos de Inglaterra y Gales referida a ajuste por inflación (ésta es la norma del derecho positivo actualmente vigente y obliga a mostrar en columna complementaria los importes ajustados por variaciones en el índice general de precios). En síntesis, se introducen los valores corrientes, pero prescindiendo de mostrar además los efectos de la inflación general.

El Comité recomendó introducir este esquema de valores corrientes para todas las compañías "públicas", y otras de cierto tamaño, en los ejercicios que comiencen después del 24 de diciembre de 1977.

Un grupo de trabajo está ocupándose de las fases de implantación. Por su importancia vale la pena analizar en detalle el modelo del Informe Sandilands, que parte de un concepto económico del beneficio derivado de la definición de J. Hicks acerca del beneficio de un individuo. Se llega a definir el beneficio del ejercicio como: "El valor actual de todos los flujos de fondos netos futuros al fin del ejercicio, menos el valor actual de los flujos de fondos netos futuros al principio del ejercicio, más el flujo de fondos neto correspondiente al ejercicio después de ajustar los nuevos aportes de capital efectuados durante el mismo".

No obstante, se considera que en la práctica resulta imposible prever objetivamente los flujos de fondos netos futuros, razón por la cual este concepto económico del beneficio no puede ser utilizado directamente. Se sostiene que en su lugar deben considerarse otros conceptos de beneficio que se aproximen al definido precedentemente y que sean susceptibles de aplicación práctica.

Se analizan entonces los siguientes cinco conceptos de beneficio, cada uno asociado con su consecuente concepto de capital.

Concepto N° 1 - Se considera beneficio del ejercicio cualquier ingreso obtenido

en el mismo que pueda ser distribuido, manteniendo el monto de los intereses de los accionistas en la empresa (aportes de capital y utilidades retenidas) al principio del ejercicio, el cual es considerado como capital de la empresa.

Concepto N° 2 - Se considera beneficio del ejercicio cualquier ingreso obtenido en el mismo que pueda ser distribuido manteniendo el "poder de compra" de los intereses de los accionistas en la empresa al principio del ejercicio. Se considera capital de la empresa al monto de los intereses de los accionistas al fin del ejercicio equivalente en "poder de compra" al monto de los intereses de los accionistas al principio del ejercicio.

Concepto N° 3 - Se considera beneficio del ejercicio cualquier ingreso obtenido en el mismo que pueda ser distribuido manteniendo la capacidad productiva de los activos de la empresa. Se considera capital a la capacidad productiva de la empresa .

Concepto N° 4 - Se considera beneficio del ejercicio cualquier ingreso obtenido en el mismo que pueda ser distribuido manteniendo el "poder de compra" de los rubros del estado de situación que representan los activos netos (activos menos pasivos) de la empresa al principio del ejercicio. Se considera capital a estos activos netos, ajustados a sus equivalentes en términos de "poder de compra" al fin del ejercicio.

Concepto N° 5 - Se considera beneficio del ejercicio cualquier ingreso obtenido en el mismo que pueda ser distribuido después de deducir el "valor" de los activos consumidos durante el mismo. Se considera capital el "valor para la empresa" ("value to the business") de los activos netos de la misma.

Se considera que el concepto N° 1 , que corresponde al concepto de beneficio y capital sostenidos tradicionalmente, no se aproxima al concepto económico de beneficio definido inicialmente. No hay razón -se dice- para que el valor de los intereses de los accionistas en la empresa al principio y al fin del ejercicio se aproximen al concepto de valor actual de los flujos de fondos netos futuros para la empresa, considerada en sí misma.

A nuestro juicio, esta apreciación involucra una limitación arbitraria al concepto de beneficio económico. Del concepto económico de beneficio no se deriva, como supone el Informe Sandilands, que los flujos de fondos netos futuros que se estimen correspondan a los de la empresa considerada en sí misma.

De hecho, el problema que se discute a nivel de la determinación del beneficio contable de la empresa encuentra su paralelo a nivel del análisis y evaluación de inversiones, donde se utiliza el valor actual de los flujos de fondos netos futuros como criterio de selección entre inversiones alternativas. Si al proyectar los flujos de fondos netos futuros consideramos como inversión el costo total de los activos a incorporar y como ingresos el total de ingresos netos incrementales asociados a la utilización de los nuevos activos, y descontamos esos ingresos a la tasa de costo promedio ponderado de todas las fuentes de financiamiento elegiremos sin duda la alternativa más rentable desde el punto de vista de la empresa en sí misma. Pero ello no asegura que el proyecto sea el más rentable para los accionistas o propietarios. Si éste fuera el propósito debería considerarse como inversión solamente la porción del costo de los activos financiada por los accionistas, y como ingresos los ingresos netos incrementales asociados a los nuevos activos, deduciendo los egresos correspondientes a la amortización de las fuentes de financiamiento ajenas y sus costos financieros. Dichos flujos de fondos netos así calculados deberían descontarse luego a la tasa de rentabilidad mínima requerida por los accionistas.

Tanto el concepto N° 1 como el N° 2 parten implícitamente del supuesto de que el objetivo rector de una empresa es mantener o incrementar el valor del capital aportado por los propietarios. El concepto N° 2 en particular contempla el problema de las variaciones en el poder de compra de la moneda. Consistentemente con lo expresado respecto del concepto N° 1 se considera que el concepto N° 3 constituye una mayor aproximación al concepto económico de beneficio, desde que se apoya en el mantenimiento de la capacidad de la empresa para generar ingresos. Sin embargo se reconoce la dificultad que implica la aplicación del concepto de capacidad productiva de la empresa. ¿Debe medirse en términos de activos físicos?, ¿o de volumen de bienes y servicios producidos?, ¿o de valor de dichos bienes y servicios?. Los conceptos 4° y 5° constituyen precisamente un intento de superar esta dificultad. Como con respecto al concepto N° 4 se plantea el problema de encontrar un índice adecuado que mida los cambios en el "poder de compra", particularmente con relación a los activos monetarios, el Informe Sandilands se inclina finalmente

por el concepto N° 5 .

De acuerdo con este concepto el valor de los activos para la empresa está representado en general por su precio corriente de adquisición. En lo que respecta a los activos monetarios, a diferencia del tratamiento que se le otorgaría según el concepto N° 4 , no se efectúa ninguna provisión para mantener su poder de compra, dado que el objetivo que se persigue no es mantener el poder de compra sino establecer el "valor para la empresa" de los activos consumidos en el ejercicio, el cual debe ser deducido de los ingresos para determinar el beneficio.

Se considera que para la mayoría de los usuarios de la información contable es importante conocer los beneficios del ejercicio a través de una forma útil, y que esa forma consiste básicamente en separar los beneficios operativos de los beneficios extraordinarios y de los beneficios de especulación o ganancias de capital. Para determinar los beneficios operativos es necesario imputar a los ingresos derivados de las operaciones el "valor para la empresa" de los activos consumidos en su obtención. Asimismo, el estado de situación debe reflejar en la medida de lo posible el "valor corriente para la empresa" de sus activos, en vez de su costo histórico.

Se recomienda continuar utilizando la moneda corriente como unidad de medida a pesar de que su poder de compra sufra variaciones, porque se considera que no existe ninguna ventaja en sí, en cambiar de unidad de medida.

Se sostiene que aunque el concepto de "valor para la empresa" implica introducir un procedimiento de valuación para determinar el valor contable de los activos, y una valuación constituye por naturaleza una aproximación, tal aproximación, aún sujeta a un margen de error, es probablemente más útil como información que el monto exacto del costo histórico, cuando los precios están cambiando rápidamente.

Se define como "valor para la empresa" de un activo el monto de la pérdida que ésta sufriría si el activo se perdiera o fuera destruido. En general ese valor será el precio corriente de adquisición (costo de reposición), a menos que sea inferior al valor neto de realización o al valor económico, en cuyo caso el "valor para la empresa" estaría dado por el más alto de estos dos últimos valores.

Esta definición, debida al Prof. J.C. Bonbright es el reverso del concepto económico de costo de oportunidad. Así como el costo de oportunidad está dado por la ganancia esperada del curso de acción futuro alternativo más rentable, el "valor para la empresa" está dado por la mayor pérdida esperada derivada de no haber seguido el curso de acción pasado (que consistió en haber adquirido el activo).

Se sostiene que el concepto de "valor para la empresa", a diferencia de lo que ocurre en la teoría del costo de reposición, no lleva implícito ningún supuesto decisorio de parte de la empresa, ya sea de vender o de reemplazar sus activos. Que en el caso de que los activos sean valuados a su valor neto de realización por ejemplo, ello no supone haber tomado la decisión de venderlos, del mismo modo que el propietario de una casa considera su valor en términos de lo que podría obtener de su venta sin que ello implique tener la menor intención de venderla.

- 15.5. Alemania: un Comité Técnico del Instituto Germano de Contadores emitió en 1975 una recomendación para las denominadas compañías públicas (AG) en el sentido de exponer en una nota o en un estado suplementario la porción de los resultados del ejercicio considerada como ficticia y que por ende, no debería ser distribuida a los accionistas para lograr el mantenimiento del capital. La corrección propuesta se refiere solo a la amortización de los bienes de uso y al costo de las mercaderías vendidas.
- A los fines prácticos se propone un cómputo simplificado anual. Bajo este método se supone que el capital es usado en primer término para financiar los bienes de uso; luego existencias y finalmente los otros activos.
- Si el capital no excede en forma significativa a los bienes de uso, se considera suficiente corregir el cargo por amortizaciones. Si, en cambio, el capital cubre no solo los bienes de uso sino también una parte sustancial de las existencias de bienes de cambio, esta parte financiada con capital propio debe ser considerada en la determinación del monto requerido para mantenimiento del capital. Pero si el capital es menor que la inversión en bienes de uso, entonces la corrección del cargo por depreciación debe proporcionarse para referirla solo a la parte de los bienes de uso financiada con

capital propio.

Mantenimiento del capital referido a bienes de uso

Sobre la base de lo comentado en el párrafo anterior, el reajuste (total o parcial) de amortizaciones por el ejercicio, surge de comparar la computada sobre el costo de reposición y la calculada sobre el costo histórico.

Se aclara que por razones de simplicidad y para evitar arbitrariedades, los costos de reposición deben obtenerse aplicando a los costos de adquisición o producción índices oficiales de una Oficina Federal de Estadísticas, en un intento por eliminar los incrementos de precios resultantes de avances tecnológicos

Mantenimiento del capital referido a bienes de cambio

Suponiéndose que corresponda, por existir parte o la totalidad del rubro Bienes de cambio financiado con capital propio, debe considerarse un cargo adicional para llevar el costo de los insumos contenidos en los productos vendidos a valores de reposición.

No resulta comprensible el intento alemán de solución al problema de mejorar la expresión de los reales resultados del ente: cómo puede ser posible que solo una parte del cargo por amortizaciones o, eventualmente, del costo de ventas, deba ser actualizado? ; la porción que no se ajusta se la considera como una suerte de compensación de la ganancia no considerada por exposición de pasivos monetarios?

15.6. Chile

Desde el 1 de enero de 1975 la ley de impuesto a la renta introdujo un régimen de "corrección monetaria" total. Si bien es cierto que la aplicación del sistema es a los fines impositivos, la práctica comercial ha dado carácter de necesaria a la aplicación del régimen de corrección monetaria en la preparación de estados financieros para los fines generales.

Las correcciones monetarias establecidas pueden resumirse como sigue:

1. El capital invertido existente al comienzo del ejercicio (tal como se lo define en la ley, pero en definitiva aproximadamente equivalente al patrimonio neto) es reajustado en el porcentaje de variación del índice de precios al consumidor durante el año. El monto de la actualización determinado es carga-

do a los resultados del ejercicio con crédito a una "Reserva de revalorización del capital propio". Esta reserva puede capitalizarse .

Con la finalidad de llevar los valores de libros a una expresión más actualizada y, por ende, realista, y, además para proveer una mejor base para las permanentes correcciones monetarias de los estados contables, se permitió una actualización del patrimonio inicial, es decir al 31/12/1974.

2. Los bienes de uso y otras inversiones permanentes existentes al comienzo del ejercicio se actualizan por la variación del índice de un año a otro, mientras que las compras de ejercicio se actualizan desde el momento de la compra. Por supuesto que las amortizaciones del ejercicio se calculan sobre los valores actualizados al cierre.

3. Los otros activos físicos (básicamente, bienes de cambio) se actualizan a una suerte de costos de reposición, calculado como sigue:

Materias primas nacionales: los ítems por los cuales se hubieran efectuado compras durante el segundo semestre, el valor de reposición será el más alto costo de las compras realizadas en ese período; para los ítems por los cuales la última compra efectuada correspondiera al primer semestre del ejercicio, el reajuste resulta de aplicar el coeficiente de variación en el índice de precios al consumidor entre el 1° de mayo y el 31 de octubre de cada año; los ítems por los cuales no hayan habido compras durante el ejercicio, se ajustan por el coeficiente de variación entre el 1 de noviembre del año anterior y el 31 de octubre del año corriente.

Materias primas importadas: se determina el costo de reposición de cada ítem en moneda extranjera, traduciendo a esa moneda todos los desembolsos incurridos en la última o últimas importaciones, dependiendo si el saldo en unidades corresponde a una o más importaciones. Para los desembolsos en pesos locales, vinculados por supuesto con la puesta en planta de los insumos, la conversión a moneda extranjera se hace aplicando el tipo de cambio promedio ponderado del mes en que se efectuaron los desembolsos.

El valor de libros actualizado se obtiene multiplicando el costo de reposición en moneda extranjera (determinado de la manera antes descripta) por el tipo de cambio vigente al cierre del ejercicio. Para aquellos ítems en los que no hubo importaciones en el ejercicio, la actualización se hace aplicando

al valor de libros el índice de variación del tipo de cambio de fin de un año al otro.

Productos en proceso y terminados; El costo de reposición se determina valorizando el contenido de materias primas de la manera antes indicada y los costos de mano de obra incurridos al nivel de remuneraciones correspondiente al último mes de producción.

4. Los créditos y las deudas en moneda extranjera o sujetos a corrección monetaria (indexación) por acuerdo de las partes, deben ser actualizados de acuerdo al tipo de cambio de cierre y al valor indexado, según el caso.

5. Los intangibles, tales como valor-llave, patentes, marcas, gastos diferidos de organización y preoperativos deben actualizarse de la manera comentada en 2.

6. Las inversiones en acciones de otras sociedades también deben actualizarse por la variación del índice entre la fecha de compra y el cierre del ejercicio. Pero taxativamente la ley indica que a los dividendos en acciones recibidos no debe asignárseles valor.

7. Los ajustes por corrección monetaria referidos en los párrafos anteriores se debitan o acreditan a una cuenta de resultados denominada "Corrección Monetaria". Este importe, que puede resultar deudor o acreedor, es deducible o gravable impositivamente.

En resumen, lo imperante en Chile es un régimen de ajuste por inflación obligatoria; con la excepción de que para los bienes de cambio la actualización es en base a una especie de valores de reposición.

16. CONCLUSIONES

Es evidente que si la contabilidad pretende ser una disciplina activa, moderna, pujante y, por sobre todo, utilitaria, debe remover viejas estructuras y conceptos que tiempo atrás habrán tenido sentido pero que en la actualidad lo han perdido.

Parecen haberse perdido de vista los objetivos de los estados contables.

- a) reflejar la riqueza del ente a la fecha de que se trate; o sea exponer adecuadamente su situación patrimonial; y
- b) exponer la evolución en el pasado de esa riqueza, o sea los resultados de las operaciones por el período (comúnmente ejercicio).

La práctica contable actual, aferrada al criterio de valuación al costo y, consiguientemente, a un principio de realización de la ganancia que exige una

operación de intercambio (salvo excepciones), no logra una adecuada interpretación de la realidad económica. No es posible mantener el empleo de valores del pasado para exponer la situación actual del patrimonio.

El empleo de valores corrientes permitirá modificar esas viejas estructuras, en aras de una más razonable exposición de los componentes del patrimonio y de las causas de su modificación en un período determinado.

Los pronunciamientos existentes en el país en materia de PCGA, como es de suponer, se adhieren a ese enfoque tradicional que se pretende modificar. Por consiguiente, se impone una reelaboración de los principios y prácticas contables, de manera de incorporar a ellos el criterio de valuación a valores corrientes. También debería cambiar el enfoque en cuanto a la determinación del resultado del ejercicio. El camino propuesto es inverso al actualmente utilizado: el resultado del ejercicio debería surgir de la comparación de los patrimonios al comienzo y al final valuados a valores corrientes.

La valuación de la riqueza actual debería realizarse en base al valor presente de cambio de los bienes. Debería quitarse el carácter de regla de oro al criterio de valuación al costo. Este podrá ser un valor útil en ciertos casos, en la medida en que constituya lo más representativo de un valor corriente o presente (comúnmente, previo ajuste por inflación de ese costo histórico).

El proceso de cambio hacia el empleo de valores corrientes exige necesariamente un esfuerzo conjunto en el que participen los organismos profesionales, como genuinos representantes de los contadores públicos, los claustros universitarios, los organismos fiscalizadores de la actividad de las empresas, las administraciones de esas empresas y, en fin, todos aquéllos que por participar con algún papel en el mundo de las formas económicas están interesados en la información contable. Pero el fenómeno debe darse de adentro hacia afuera; la profesión es la que en forma razonada y presta debe responder a las necesidades de la hora.

Desde ya que no es posible pretender un cambio brusco, de la noche a la mañana. Lo trascendente es lograr acuerdo acerca del objetivo supremo; luego se podrá ir avanzando con un inteligente despliegue estratégico.

Es conveniente recordar aquí las características e implicancias habituales de la resistencia a todo cambio. El cambio se origina por el progreso tecnológico. El mundo de las formas económicas se enfrenta a cambios muy acelerados

que se producen por distintas causas y que vienen a él desde distintos sectores. Estos son los que provocan tensiones que hacen necesario el cambio.

La empresa es un sistema abierto que toma y vuelca elementos en el entorno y cambia continuamente sus relaciones con él. Debe adaptarse a él; de ahí la necesidad de los cambios, entre ellos el referido a la calidad de la información contable.

Como estrategia para encarar el cambio, deberían tenerse en cuenta las recetas habituales:

- a) honestidad en los procedimientos
 - b) acción participativa, de todos los involucrados
 - c) respetar lo existente, o sea presentar el cambio no como una revolución sino como una evolución
 - d) flexibilidad en la acción, de manera que nada sea irreversible
 - e) oportunidad del cambio, de modo de no arrancar antes de asegurar convencimiento general sobre la necesidad del cambio y sus posibilidades prácticas.
- Además, debería preverse que todas las acciones concomitantes se encuentren en el tiempo.
- f) adecuado ritmo de acción, o sea instituir el cambio en dosis asimilables

Para finalizar el autor desea comentar que en las recientemente realizadas VIII Jornadas Rioplatenses de Ciencias Económicas (Mendoza, mayo de 1976) se discutió, entre otros, el tema de la utilización de valores corrientes. El pronunciamiento emitido fue el siguiente:

"Considerando:

- 1) Que la doctrina ha desarrollado nuevos enfoques sobre la manera de resolver el problema de la distorsión que las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda causan en los estados contables y que se han estudiado nuevamente las conclusiones a las que se arribó en las Conferencias Interamericanas de Contabilidad en materia de ajustes para reflejar dichos efectos.
- 2) Que es misión de la contabilidad proporcionar información sobre la empresa que sea útil para la toma de decisiones.
- 3) Que el objetivo de los estados contables básicos es exponer la situación patrimonial de la empresa y su evolución habida durante el ejercicio.
- 4) Que la técnica de medición de resultados y de valuación adecuada del patri-

monio deben integrarse promoviendo un acercamiento de los conceptos y criterios contables a los económicos, puesto que la contabilidad mide fenómenos económicos.

- 5) Que para medir el patrimonio deberían utilizarse valores representativos a la fecha de que se trate.
- 6) Que en tal sentido, la utilización de valores corrientes (*) puede contribuir a una más razonable medición del patrimonio y, al correlacionar ingresos corrientes con costos corrientes, producir un estado de resultados que refleje la realidad económica, manteniéndose la trascendencia y consiguiente necesidad de medición y exposición del resultado originado en las variaciones del poder adquisitivo de la moneda.
- 7) Que la aplicación generalizada de valores corrientes no está a la fecha suficientemente investigada y desarrollada, sin perjuicio de las aplicaciones aisladas que ya existen, pero se le reconocen méritos conceptuales.

LAS VIII JORNADAS RIOPLATENSES DE CIENCIAS ECONOMICAS

RESUELVEN:

- 1) Reafirmar la validez general de la metodología de ajuste integral de los estados contables para reflejar los efectos de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, aprobada por la IX Conferencia Interamericana de Contabilidad.
- 2) Ratificar la validez de un índice general de precios como instrumento para medir las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda y determinar pérdidas y ganancias derivadas del mantenimiento de activos y pasivos monetarios, de acuerdo con lo sustentado en Conferencias Interamericanas de Contabilidad, y

RECOMIENDAN:

Que dentro de la revisión de la estructura básica de la contabilidad propiciada por la XI Conferencia Interamericana de Contabilidad, se continúen e intensifiquen las tareas de investigación referidas a la posible utilización generalizada de valores corrientes.

Para ello debería existir una adecuada coordinación de esfuerzos entre las instituciones profesionales y empresariales y demás interesados en la información contable.

(*) Los valores corrientes pueden referirse, dependiendo del rubro de que se trate y de las circunstancias, a costo de reposición, valores netos de realización, valores de tasación, valores actuales en el sentido de flujo descontado de fondos, valores de costo histórico ajustado mediante la aplicación de índices apropiados, u otros".

17 BIBLIOGRAFIA

Además de la mencionada en el trabajo, se ha consultado la siguiente:

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION - Concepts and standards research study

committee - The realization concept - The Accounting Review - EE.UU. -

Abril 1965

BACKER MORTON - editor de Modern accounting theory - a revision of

Handbook of modern accounting theory- Prentice Hall Inc.- EE.UU. 1966

BEDFORD NORTON, PERRY KENNETH & WYATT ARTHUR - Advanced accounting - an

organizational approach - John Wiley & Sons Inc.- EE.UU. - 1967

BERTORA HECTOR RAUL - Temas contables y financieros - Ediciones Macchi-

Buenos Aires - 1969

BEVIS HERMAN W. - La información financiera de las empresas - Editorial

Banca y Comercio - México - 1965

CANNING JOHN B. - The economics of accountancy - The Ronald Press -

EE.UU. - 1929

CHAMBERS R.J. - Accounting, evaluation and economic behaviour -

Prentice Hall, Inc. - EE.UU. - 1966

CHAMBERS R.J. - Measurement and objectivity in accounting -

The Accounting Review - EE.UU. - Abril 1964

DAVIDSON SIDNEY, GREEN DAVID, HORNGREN CHARLES Y SORTER GEORGE -

An income approach to accounting theory: readings and questions -

Prentice Hall, Inc. EE.UU. - 1965

EDWARDS EDGAR O. y BELL PHILIP W. - The theory and measurement of business

income - Universidad de California Press - EE.UU. - 1961

FREMGEN J.M. - Utility and accounting principles - The Accounting Review -

Julio 1967

HICKS J.R. - Value and capital - Oxford - Inglaterra - 1946

MOONITZ MAURICE - The basic postulates of accounting - Accounting research

study N° 1 - AICPA - EE.UU. - 1961

PATON WILLIAM A. - Cost and value in accounting - The Journal of

Accountancy - EE.UU. - Marzo 1946

- PATON WILLIAM A. - Manual del Contador - UTEHA - México - 1947
- ROSS HOWARD - Financial statements - a crusade for current values -
Sir Isaac Pitman, Limited - Canadá - 1969
- SIMMONS JOHN K. - A concept of comparability in financial reporting -
The Accounting Review - Octubre 1967
- SPROUSE ROBERT T. y MOONITZ MAURICE - A tentative set of broad accounting
principles for business enterprises - Accounting research study N° 3 -
AICPA - EE.UU.- 1962
- STOREY REED K. - Revenue realization, going concern and measurement of
income - The Accounting Review - EE.UU. - Abril 1959
- ZEFF STEPHEN y KELLER R.- Editores de Financial accounting theory I :
issues and controversies - Mc Grow-Hill Book Company - segunda edición-
EE.UU. - 1973 .