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

Concepto de ganancia realizada

Menéndez Alvarez, Donato Oscar

1980

Cita APA: Menéndez Alvarez, D. (1980). Concepto de ganancia realizada. 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

Tesis Doctoral 001501/1082

ORIGINAL

Universidad

de

Buenos Aires

ORIGINAL

Facultad

de

Ciencias Económicas

ORIGINAL

Decano

Profesor

Cayetano Antonio Licciardo

Departamento

Doctorado

Director a cargo de esta Tesis:

Prof: Emérito: Dr. Carlos A. Lenna

Tesis Doctoral

Plan D

Año 1980

Consejero de Tesis

Profesor

Dr. Quintino P. Dell'Elce

Autor:

Donato Oscar Menéndez Alvarez

Registro Nº 074

ORIGINAL

Concepto de:

Ganancia Realizada

I N D I C E

Pág s.

Presentación ..... I a VI

Prólogo ..... i a iv

Capítulo 1

Los vocablos y su utilización..... 1

Conceptualización de las expresiones..... 4

Los vocablos en nuestra legislación..... 7

Capítulo 2

Distintas formas de exponer la ganancia..... 13

Diferencia conceptual..... 13

Capítulo 3

Casos particulares de las ganancias..... 17

Obras de largo plazo..... 17

Plantaciones y bosques..... 17

Capítulo 4

Empresas ganaderas..... 20

Entes agropecuarios..... 24

Capítulo 5

Rubros del Activo y del Pasivo que producen, incluyen o absorben ganancias..... 26

Disponibilidades..... 26

Capítulo 6

Los créditos..... 30

Las previsiones para deudores incobrables..... 32

Fondos de previsión para deudores incobrables..... 33

Capítulo 7

Bienes de cambio..... 35

Capítulo 8

Inversiones..... 53

Capítulo 9

Bienes de uso..... 58

Capítulo 10

Bienes inmateriales..... 69

La llave de negocio..... 72

Las concesiones..... 73

Capítulo 11

Cargos diferidos..... 75

Capítulo 12

Los pasivos o el capital de terceros..... 80

Capítulo 13

La facturación y el cobro..... 85

Capítulo 14

Las cuentas de resultados..... 87

Las cuentas de pérdidas..... 92

Conclusiones..... 97

Bibliografía..... 99

PROLOGO

Desde hace muchos años tenía yo deseos de escribir algo sobre las cuentas de resultados sin precisar la forma de encarar la narrativa. Había hecho un posible índice y lo habíamos comentado entre colegas sin que ninguno tomara conciencia de ello hasta hace unos meses en que se tuvo que tomar una decisión sobre algo que se está tratando mucho en todas las reuniones profesionales de los últimos años y que, en cierto modo, involucra a los efectos que causa la inflación sobre los resultados de las empresas en cada ejercicio.

Podía encararse desde distintos ángulos o denominaciones; pero todos ofrecían un punto vulnerable o tenían un alcance ilimitado o muy reducido. Tanto es así que estuvimos rondando los hechos y las posibilidades hasta que un día el Prof. Dr. Mario Biondi me encaminó por la senda del CONCEPTO DE GANANCIA REALIZADA, donde me quedé como Pío Baroja, moviendo la cabeza y tratando de encarar la realidad, intentando que la GANANCIA fuera capitalizándose en mi mente sin confundirse con los demás conceptos.

Cuando me ponía a escribir hallaba la disparidad de criterios con que eran encarados algunos hechos o conceptos y al analizar las expresiones comunes debía enfrentar una realidad distinta que poco o nada se relacionaba con la interpretación que les hubiera correspondido.

La redacción de los distintos capítulos estaba precedida de un análisis de las discusiones que se realizaban en cada reunión de cátedra o en las comisiones de trabajo del Consejo Profesional donde no había lugar a errores ya que quien allí se equivoca o no expone correctamente corre demasiados riesgos por lo cual suele ser preferible callar antes que decir cosas erróneas. Otros análisis versaban sobre ideas expuestas en las reuniones de trabajo en las convenciones internacionales o nacionales y al ubicarme en cada una de las realidades y expresiones que a veces no son usadas con mucha propiedad, constituía para mí una tarea apasionante,tratar de ubicarlas en su justo sentido.

Si yo fuera un sajón comenzaría por hacer un plan de trabajo que cumpliría al pie de la letra; los latinos no tenemos ni soportamos tanto orden, nos gusta la improvisación y hacer las cosas a medida que se nos presentan en la mente. Y así comencé no sin que mi amigo el profesor QUINTINO PIERINO DELL'ELCE me llamara tantas veces a la realidad con al

guna que otra estocada al medio de la cabeza. Las cosas se fueron encaminando y para mi tranquilidad creo han mejorado mucho ya que tal vez se haya logrado definir algunos vocablos contables que antes no estaban ni claros ni eran adecuadamente utilizados. Tal vez después que se analice el contenido de este trabajo ayude a mejorar muchos criterios y conocimientos que hasta ahora resultaban engorrosos y difíciles de entender por alumnos y profesionales.

La bibliografía a la que se puede recurrir para ampliar uno de los capítulos está referida a hechos individuales y por ello no quise ceñirme a ningún autor en particular para no sufrir esa influencia; preferí correr el riesgo de equivocarme, pero con mis propias ideas y expresiones.

En la Argentina, la literatura contable es relativamente nueva y abundante, especialmente a partir de 1960 cuando comienzan a egresar los primeros graduados de la Facultad de Ciencias Económicas, con la incorporación del plan de estudios conocido como Plan D, que incluía una amplia gama de materias contables que antes no existían y que mejoraron notoriamente la capacidad del profesional.

El profesor Mario Biondi, en el segundo tomo del Manual de Contabilidad de Ediciones Macchi, pág. 245, al referirse a los resultados del ejercicio expresa: "Hasta hace alrededor de 20 años los contadores no asignaban al análisis de los resultados mayor importancia, en razón de que consideraban primordialmente el estado económico global y financiero - que se obtenía del estudio del balance general."

"Sin embargo, con el transcurso del tiempo se fue logrando el convencimiento de que, si bien el balance general ofrece la posibilidad de conocer en conjunto el resultado del período (por comparación patrimonial) para la adopción de ciertas decisiones, era necesario una información adicional, que sólo podrá brindar el llamado "estado de ganancias y pérdidas" o "estado de resultados". Este autor hace algunas referencias históricas a cómo se han ido produciendo determinados hechos en materia de ganancias y se trata de etapas que van superando los hechos a medida que aparece la necesidad de que sean considerados.

Después de varios siglos de haber sido inventada la partida doble recién en el presente se llega a interpretar que lo más importante para cualquier empresa es el análisis de sus ganancias o de sus pérdidas y de las cusas que las determinan ya que pueden existir ganancias que no son ta

les y pérdidas que obedecen a hechos que no son atribuibles a la marcha de la empresa.

En 1967, en la VIII Conferencia Interamericana de Contabilidad que se llevó a cabo en Caracas, Venezuela, tres argentinos presentaron un importante trabajo que titularon ENSAYO DE UN CONCEPTO DE GANANCIA REALIZADA y cuyos autores son los distinguidos colegas Enrique R. Bocardi, William Leslie Chapman y Héctor Chyrikins. El trabajo que fue publicado en la revista Administración de Empresas TV I, pág. 289 hace una interesante referencia a la forma de definir la ganancia y a su tratamiento en los aspectos jurídicos y contables. Asimismo los autores aluden a cómo y cuándo se presentan los problemas de su medición, aspectos que se tratarán en cada capítulo para saber si la GANANCIA ES REALIZADA y, lo que es más importante, a qué ejercicio o período pertenece esa GANANCIA. El hecho de que esté realizada o así se la considere, no significa que corresponda al período bajo análisis, tema que se tratará con la claridad adecuada.

En Panamá, en la XIII Conferencia Interamericana de Contabilidad, llevada a cabo en setiembre de 1979, en el área I, se presenta un importante tema para ser analizado en profundidad y es la PRECISION DEL CONCEPTO DE GANANCIA REALIZADA y ése es precisamente el título de un destacado trabajo de los colegas de Uruguay, en el que exponen los distintos criterios sustentados por distintos autores y distintas fuentes, dando así un panorama general del concepto. Sería muy fácil copiar literalmente lo expresado por ellos y otros autores que también aportaron importantes trabajos y comentarios; pero con ello no contribuiría al estudio de la realidad Argentina, ya que analizaría situaciones que no son las nuestras; preferí hacer mis propios comentarios sobre nuestros problemas y las soluciones que a cada uno les buscamos como Argentinos y no como extraños en nuestra propia tierra, plagiando casos de otros países que nada tienen que ver con el nuestro. Nosotros somos lo que somos y a eso nos debemos, y nuestra meta debe ser el conocer y analizar nuestras virtudes y defectos, que son inherentes a nosotros mismos.

La Cátedra de Contabilidad I, con la colaboración de su profesor titular y de los profesores asociados, confeccionó en el año 1979 algunas notas de cátedra, entre las que se halla la referida al Concepto de Resultado en cuya definición que no es del todo correcta ni acertada ex-

presa: "El diccionario de la lengua considera que resultado es "el efecto y consecuencia de un hecho, operación o deliberación". En completa concordancia con la definición anterior puede decirse que resultado de un ente económico es el efecto y consecuencia producidos por la aplicación del capital en procura de una renta. Dicho efecto se produce por la conjunción de dos corrientes de factores de signo opuesto: factores positivos o de acrecentamiento del capital original y factores negativos o de disminución de dicho capital."

Es indudable que este trabajo no encuadra totalmente con mi exposición ya que se habla de renta y de resultados y yo me refiero a la de GANANCIA y si bien para algunos resultan sinónimos, no lo son del todo para mí, ya que expongo sus diferencias y aplicaciones.

La narrativa de los sucesivos capítulos irá dando una imagen de cuáles son los momentos y las situaciones que deben tenerse en cuenta para considerar la GANANCIA REALIZADA y a eso estará referido todo este trabajo, además de analizar cuál es el vocablo que debe usarse en cada caso.

Agradezco la excelente colaboración y dedicación del Profesor QUINTINO PIERINO DELL'ELCE, las opiniones de algunos casos especiales de los profesores Hugo Luppi, Santiago C. Lazzati, Enrique Fouler Newton, Arturo Lisdero y Mario Biondi, con quienes departí en varias oportunidades esos casos ya fuera en trabajos de Comisión, de Cátedra o en simples charlas de café, a los alumnos que siempre tienen una duda y una pregunta que obliga a pensar antes de dar la respuesta y a todos los que de una u otra manera me ayudaron a realizar la tarea, especialmente a la paciencia de mi esposa e hijos que me dejan y permiten que esté fuera de casa más horas que las deseables.

Capítulo 1

Los vocablos y su utilización

Desde hace bastantes años, si se compara lo expresado por autores de distintas tendencias y profesiones, se puede apreciar que utilizan numerosos vocablos para expresar el resultado económico que arrojan los estados contables de una empresa en marcha, los que a su vez pueden ser positivos o negativos y, en casos excepcionales y poco frecuentes, igualar ganancias y pérdidas en un mismo ejercicio.

Dichas expresiones, unas más correctas y acertadas que otras, incluyen los siguientes términos: beneficio, ganancia, ingresos netos, lucro, rédito, renta, realizado, realizar, superávit, utilidad.

Muchos docentes y autores utilizan ciertos vocablos solamente porque son aceptados o permiten entender lo que se desea expresar; y ello constituye un grave error ya que no se deberían emplear expresiones inadecuadas o incorrectas, máxime teniendo en cuenta que se realizan muchos tipos de convenciones sobre la materia a nivel nacional e internacional lográndose en cada una de ellas algún avance tecnológico o alguna modificación de criterio que luego se aplica con ventajas manifiestas.

En una de esas convenciones, la II Conferencia Interamericana de Contabilidad, que se celebró en México en 1951 se estableció una norma muy importante cual es el recurrir a la expresión idiomática propia de nuestra lengua hispana. Nada mejor ni más acertado que compartir el idioma milenario de la hispanidad que supervisa la Real Academia Española. A partir de ese momento ceden las expresiones localistas en favor del idioma pulcro y puro que tiene nuestra lengua.

Esta realidad tardó mucho en imponerse; mas el tiempo y el perfeccionamiento alcanzado por autores y docentes llevó a un afianzamiento y enriquecimiento de muchos temas contables, que hasta hace pocas décadas no eran ni tratados ni tenidos en cuenta y ni siquiera, en buena parte, conocidos.

Otro aspecto particular lo constituiría el hecho de que al ser en cierto modo las carreras de economista y contador un desprendimiento de la de abogacía, los primeros graduados en Ciencias Económicas recibieron una sólida base jurídico-legal y una muy elemental formación matemática,

contable, económica y humanística. Los cambios introducidos en los planes de estudio, salvo pocas excepciones, tendieron a mejorar la formación del profesional en Ciencias Económicas aunque en algunas asignaturas aun no se ha alcanzado el nivel necesario ni programas adecuados.

El conocimiento humano avanza a pasos enormes y cada vez vemos más distante la meta de un conocimiento amplio y deseable, debiendo conformarnos la mayoría, con lograr una especialización de conocimientos circunscripta a un campo del saber relativamente pequeño.

Por otra parte, es triste y notorio que los alumnos de las universidades desconocen el idioma castellano y hasta cometen errores de ortografía atribuibles fundamentalmente a la escasez del hábito de la lectura que se está perdiendo con las malas crónicas de los diarios, la pobreza de los artículos en algunas revistas y los malos programas de la televisión. Quizás también debamos recurrir con más asiduidad a ese "librote" llamado Diccionario, ya que de las palabras que contiene son más las que ignoramos que aquéllas respecto de las cuales conocemos con certeza su significado o empleo correcto. Hubo un escritor y dramaturgo muy famoso por sus rápidas y acertadas respuestas a quien un grupo de alumnos le preguntó por qué sabía tanto y sobre tantos temas, su respuesta fue: "consultando el diccionario muchachos, consultando el diccionario". Recurramos entonces también nosotros a él y a algunas otras fuentes que dan la razón a lo expuesto anteriormente y son, además, muy claras y precisas a juzgar por lo que sigue:

Beneficio: según la Real Academia Española. Bien que se hace o se recibe. 2. Utilidad, provecho. 3. Labor y cultivo que se da a los campos, árbol, etc. 4. Acción de beneficiar minas o minerales.

Ganancia: según la Real Academia Española. Acción y efecto de ganar. 2. Utilidad que resulta del trato, del comercio o de otra acción. 3. Hijo de ganancia. 4. Propina, adehala. Ganancias y pérdidas. Com. Cuenta en que anotan los tenedores de libros el aumento o disminución que va sufriendo el haber del comerciante en las operaciones mercantiles. En el debe de la contabilidad, se anotan las pérdidas, y en el haber, las ganancias del comerciante. A las ganancias: Locución aplicada a las aparcerías sobre ganado, en que, previa compra o tasación de éste, se reparte después el aumento del valor en venta. Andar uno de ganancia fr.

Seguir con felicidad y buen suceso un empeño, pretensión u otra cosa. No le arriendo la ganancia. expr. que se suele usar para dar a entender que uno está en peligro, o expuesto a un trabajo o castigo a que ha dado ocasión.

Ingreso: según la Real Academia Española. Acción de ingresar. 2. Entrada. 3. Caudal que entra en poder de uno, y que le es de cargo en las cuentas. 4. Pie de altar.

Líquido: Aplícase al saldo o residuo de cuantía cierta que resulta de la comparación del cargo con la data. Deuda líquida. Líquido imponible. Cuantía estimada o fijada oficialmente a la riqueza del contribuyente, como base para señalar su cuota tributaria.

Lucro: Ganancia o provecho que se saca de una cosa. Lucro cesante, ganancia o utilidad que se regula por la que podría producir el dinero en el tiempo que ha estado dado en empréstito o mutuo. Lucros y daños. Ganancias y pérdidas.

Rédito: según la Real Academia Española. Renta, utilidad o beneficio renovable que rinde un capital.

Renta: según la Real Academia Española. Utilidad o beneficio que rinde anualmente una cosa, o lo que de ella se cobra. 2. Lo que paga en dinero o en frutos un arrendatario. 3. Deuda pública o títulos que la representan. 4. Hacimiento de rentas de sacas. Impuestos que pagaba el que transportaba géneros a otro país o de un lugar a otro.// estancada. La que procede de un artículo cuya venta exclusiva se reserva el gobierno; como el tabaco general. Cualquiera de los que se cobraban directamente por la Hacienda en todo el país; como los de la sal, tabaco, aduanas, etc. // Provincial. Cualquiera de las procedentes de los tributos regulares que pagaba una provincia a la Hacienda; como alcabala, cientos, etc.// rentada. La que no es eventual, sino fija y segura.// vitalicia. For. Contrato aleatorio en el que una parte cede a otra una suma o capital con la obligación de pagar una pensión al cedente o a tercera persona durante la vida del beneficiario. A renta m.adv. En arrendamiento// Ares o no ares, renta me pagues. Ref. que enseña que por dejar el labrador sin arar la tierra, no se excusa de pagar el arriendo.

Hacer, rentas o las rentas. Fr. Arrendarlas publicándolas, pregonándolas, // Mejorar las rentas. fr. Pujarlas// Meterse uno en la renta del excu-

sado. fr. fig. y fam. Meterse en lo que no le incumbe o importa.

Realizado: (a) No figura como vocablo aceptado; pero si se halla:

Realizable: que se puede realizar.

Realización: Acción y efecto de realizar o realizarse.

Realizar: Efectuar, hacer real y efectiva una cosa. 2. Com. vender, convertir en dinero mercaderías o cualesquier otros bienes. Se dice más comunmente de la venta a bajo precio para reducirlos pronto a dinero.

Superávit: En el comercio, exceso del haber o caudal sobre el debe u obligaciones de la caja; y en la administración pública, exceso de los ingresos sobre los gastos. No admite plural.

Utilidad: Calidad de útil. 2. Provecho, conveniencia, interés o fruto que se saca de una cosa.

Conceptualización de las expresiones

Ganancia: Lucro. Véanse también caución y utilidad.
Estas dos palabras se diferencian en que la ganancia es la utilidad o interés que se adquiere por el trato, el comercio o por otra cosa, mientras que lucro significa el provecho o utilidad que se saca de una misma cosa. Se lucra cuando se da en alquiler un mueble de la casa; se gana poniendo en giro un capital.

La ganancia está en las probabilidades del comercio, y sujeta a las leyes; el lucro es propio de la cosa misma, es una consecuencia de las utilidades que presta y no está sujeto a ninguna ley salvo a la del contrato que se hizo cuando proceden las ventajas de algún convenio. La ganancia es siempre lícita y arreglada a las leyes mercantiles, el lucro es siempre excesivo; de ello resulta que la ganancia tiene un carácter generoso, al paso que el lucro señala especulaciones usureras.
-" Gana el afortunado, se lucra el interesado; por esta razón gana el soldado en nombradía, gana el escritor en reputación; y se lucra un mal amigo de otro, se lucra el que da dinero con réditos exorbitantes. Ejemplo: En la última jugada de la bolsa ganó Don Antonio mil duros. ¡Cómo se lucra mi apoderado con las hanegas que ha abonado a cuenta!
"En la ganancia se comercia, en el lucro se especula" (López Pelegrín).

Utilidad: ventaja, ganancia, provecho, lucro.

Uno de los sinonimistas españoles citados en este volumen dice que un mueble tiene su utilidad.

Nosotros decimos que un mueble tiene su utilidad en caso que sea útil; porque si fuera inútil no podría sernos de utilidad alguna.

Un mueble que sirve nos es útil, como nos es útil todo aquello que podemos utilizar para satisfacer nuestras necesidades.

Referir la idea de utilidad a una serie precisa de hechos es empequeñecer y anular aquella palabra.

En utilidad antes que una voz, antes que un hecho, debemos mirar un sistema, un principio, un orden de cosas humanas. En este mundo hay un orden utilitario, así como hay un orden político, un orden civil, un orden religioso, un orden administrativo, un orden judicial.

Por esto se dice: la gran conquista de la filosofía de Sócrates fue hermanar lo útil con lo honesto. Esto equivale a decir: la gran conquista de la filosofía de Sócrates fue hermanar la materia con el espíritu, la física con la metafísica, la naturaleza con Dios.

La idolatría asiática quemaba el cuerpo en honor del alma, y vino Sócrates y le dijo al espíritu asiático: no quemes eso, que eso es también creación divina; no quemes eso, que eso sirve también: he aquí lo útil; he aquí la utilidad.

La utilidad es la naturaleza, toda la creación, el universo entero, en cuanto se presta a los usos del hombre para satisfacer las necesidades con que el hombre ha nacido.

Esto explica de paso por qué llamamos útiles a los instrumentos de que nos valemos en nuestras faenas. Los llamamos útiles porque los usamos y porque a su vez nos facilitan el uso y el servicio de las cosas.

Repetimos que circunsbribir la idea de utilidad a un mueble casero es anular completamente aquella universalísima palabra.

Sin las ventajas, sin las ganancias, sin los beneficios, sin los provechos y sin los lucros, podemos vivir, porque sin todo eso vive el mendigo.

Sin la utilidad no se concibe que subsistamos, porque no se concibe que subsistamos sin tomar alimento, y tomar alimento no es más que usar las cosas con que nos podemos alimentar o nutrir.

El uso es el hecho, la causa. La utilidad es el resultado, el efecto.

Por consecuencia todo el que usa de algo recibe una utilidad acomodada

al uso. Ya tenemos la clave del artículo, por decirlo así.
Cuando obtenemos una utilidad mercantil, una utilidad que es la consecuencia de los cambios, la idea genérica de utilidad toma un nombre concreto; he aquí la ganancia. Por esto decimos: Fulano gana tanto de jornal.
En este caso nos valemos del verbo ganar porque el jornal no es otra cosa que un simple cambio, en que el trabajo hace las veces de mercancía. El trabajo del menestral y el dinero que por él recibe son una verdadera operación mercantil.
Cuando la utilidad hace que progresemos, es decir, cuando adelantamos en cualquier línea, la utilidad toma otro nombre: es la ventaja.
El sinonimista arriba mencionado dice que la ventaja nace del honor o de la comodidad que uno encuentra.
Nosotros decimos que el honor y la comodidad son dos ventajas, como es ventaja estar saludable, tener talento, ganar mucho y bien, vivir prósperamente; como es ventaja adelantar a otro en la carrera, en el ingenio, en la cortesía, en la educación, en los amores, en la fuerza, en todo.
El mismo autor dice que una casa grande tiene sus ventajas. Con la misma razón podríamos decir que tiene sus ventajas el ser conde, el ser duque, el ser pontífice. Una casa buena tiene sus ventajas, como las tiene un buen cortijo o un buen buque; como las tiene el trato de una persona de instrucción y de probidad.
Lo decimos con desconsuelo, con dolor, pero comprender de este modo el espíritu de la palabra es hacer sufrir el martirio al idioma.
La voz ventaja es uno de los infinitos derivados del prefijo ante. En consecuencia, todo suceso que nos anticipe en el logro de una cosa, todo lo que haga que vayamos adelante será una ventaja.
Para que los lectores lo entiendan mejor deberemos decir que, de la misma etimología que ventaja son los nombres avanzar, avanzada, avante, delante, delantero, vanguardia y otros muchos.
Cuando en utilidad domina la idea de una ganancia virtuosa, que no hace a nadie perjuicio, que es de buen origen, se denomina de otro modo: es el provecho.
Provecho es una ganancia que nos hace bien, que nos hace pro; el pro de las cosas buenas y justas.
Cuando la utilidad tuerce el buen camino, cuando es usurera, egoísta, cruel, toma distinta denominación y es el lucro.

El lucro es el abuso, casi el delito de la utilidad.

Así es que Tácito dice que Valens se había infamado por sus lucros. Valens ob Lucra et quaestus infamis.

Todos buscamos la utilidad. El hombre de talento y de ambición busca la ventaja. El comerciante, la ganancia. El hombre de bien, el provecho. El usurero, el lucro.

Por lo tanto, el lucro difama. El provecho honra. La ganancia enriquece. La ventaja progresa. La utilidad llena la vida.

Lo contrario de la utilidad es la inutilidad. La contrario de ventaja, atraso. Lo contrario de ganancia, pérdida. Lo contrario de provecho, daño. Lo contrario de lucro es tener un alma cristiana (Barcia).

Los vocablos en nuestra Legislación

Nuestras Leyes y Códigos no son tan precisos como los gramáticos que definen los vocablos con admirable precisión y así tenemos leyes que crearon distintos impuestos con otras tantas denominaciones o los que fueron incorporados al Código de Comercio. No podemos estar muy convencidos de la pureza del idioma que usaron nuestros legisladores ya que para ellos es similar ganancia, utilidad, beneficio, rédito, lucro, etc., cosa muy distinta a lo que exponen los gramáticos que anteceden.

Tenemos leyes que crearon los impuestos con las siguientes denominaciones:

a) Impuesto sobre los beneficios extraordinarios
b) " a los réditos
c) " a las ganancias eventuales
d) " a las ganancias
e) " a las actividades lucrativas
f) " a los ingresos brutos

El Art. 21 de la Ley 11645 establecía: "No pueden pagarse dividendos, ni hacerse distribuciones de ningún género a los socios, sino sobre utilidades realizadas y líquidas..."

"Los gerentes son personal y solidariamente responsables de toda distribución hecha sin comprobación previa de las ganancias realizadas o en mayor suma que éstas".

Para el Art. 408 del Código de Comercio: "Las ganancias y pérdidas se dividen entre los socios a prorrata de sus respectivos capitales, a no ser que otra cosa se hubiere estipulado en el contrato".

Art. 361 del Código de Comercio: A fin de cada año los Directores presentarán a los Síndicos un inventario y balance detallado del activo y pasivo de la Sociedad; la cuenta de ganancias y pérdidas y una memoria de la marcha y situación de la Sociedad, con la indicación de las operaciones realizadas o en vía de realización, y la Propuesta del dividendo y fondo de reserva, en su caso.

Ley 19550 (Ley de Sociedades Comerciales):

El Art. 70 dice "Las ganancias realizadas y líquidas que arroje el estado de resultados del ejercicio", y en el Art. 71 expresa que:"Las ganancias no pueden distribuirse hasta tanto..."

El Art. 224:"Sólo si resultan de ganancias realizadas y líquidas correspondientes a un balance de ejercicio regularmente confeccionado y aprobado". Este artículo tiene algo que lo diferencia de otro similar que es el 68 donde se lee "sino por ganancias realizadas y líquidas resultantes de un balance confeccionado de acuerdo con la ley y el estatuto".

En el Art. 162 leemos: "No son repetibles las ganancias distribuidas..".

En materia contable no nos quedamos a la zaga en cuanto a la utilización de vocablos que no son del todo apropiados ni correctos.

En la Fórmula de Balance aprobada por el Decreto N° 9795/54, no se introducen mayores novedades, ya que guarda mucha similitud con la fórmula de balances utilizada por el Federal Reserve Board de los Estados Unidos.

No obstante, representó un gran adelanto técnico en la presentación de balances, ya que la fórmula vigente hasta ese momento resultaba por demás obsoleta y poco clara, dando gran importancia a la exposición detallada de los bienes de uso y pasando por alto otros hechos contables que se podían ocultar o falsear con bastante frecuencia.

En esta fórmula se introduce, entre otros casos, el concepto de Utilidades diferidas y a realizar en ejercicios futuros, y como subcuentas las de: Rentas anticipadas, Beneficios a realizar en ejercicios futuros.

Para representar el resultado del ejercicio en el capítulo Capital, Reservas y Resultados hallamos: Utilidades (o pérdidas); saldo del ejercicio anterior (ganancia o pérdida), Saldo del ejercicio.

Termina con el Cuadro Demostrativo de Ganancias y Pérdidas, donde figuran las expresiones de:

Ganancia (o pérdida) del ejercicio	.....
Saldo anterior (ganancia o pérdida)	.....
Resultado final (ganancia o pérdida del Balance)	.....
menos:	
Ganancia neta a distribuir	.....

En la resolución I.G.P.J.* N° 1/73 del 31-1-73 se sigue utilizando vocablos similares a los que aparecen en el decreto N° 9.795/54. Así hallamos en el "Haber" de esa fórmula que reemplaza a la anterior:

GANANCIAS A REALIZAR		
y como grupos o cuentas detalladas:		
Rentas percibidas por adelantado	.....	.....
Otras	.....	.....

En el PATRIMONIO NETO hallamos:

Resultados acumulados		.....

y en el ESTADO DE RESULTADOS:

Ganancia (Pérdida) operaciones ordinarias		
Resultados de operaciones extraordinarias		
Ganancias	.....	
Pérdidas	(.....)	.....
Ganancia (Pérdida) neta del ejercicio		.....
Ajuste de ejercicios anteriores		
Ganancias	.....	
Pérdidas	(.....)	.....
		.....

* Inspección General de Personas Jurídicas

Impuesto a las ganancias .....

Ganancia (o Pérdida) Saldo final .....

Tanto el decreto N° 9.795/54 como la resolución N° 1/73 emanan de entes públicos y contaron con el beneplácito y aprobación de los organismos asesores más representativos del país en la materia, incluidos los otros organismos que nuclean a los profesionales de la especialidad.

No obstante, ambos evidencian algunas carencias de conceptualización adecuada y precisa.

En el primer caso, decreto N° 9.795/54, se utilizan indistintamente las expresiones de utilidad y ganancia como si ambas fuesen una misma cosa.

En utilidades diferidas se hace referencia a las Rentas anticipadas como si éstas fueran las únicas "utilidades diferidas".

En las instrucciones encontramos la siguiente explicación para este rubro:

"En esta división del pasivo han de incluirse las rentas percibidas por anticipación y las ganancias a realizar en ejercicios futuros, derivadas de operaciones de liquidación a muy largo plazo."

Se observa que en ese entonces se carecía en la Argentina de conceptos definitorios en materia contable. En primer lugar, tal como exponemos en otro capítulo, las utilidades o ganancias diferidas no provienen solamente de las rentas anticipadas. Si son rentas percibidas por anticipado, no hay obligación de pagar. Existió la de dar en uso y para una cosa y por lo tanto, no será precisamente un proceso, sino que representará una indisponibilidad de un bien del activo, durante el tiempo de existencia del convenio que tampoco, necesariamente, será igual al que corresponda al de la ganancia diferida, cobrada o existente en el momento de la exposición.

"Las operaciones de liquidación a muy largo plazo" no son ganancias a realizar sino realizadas y sólo se traslada su efecto por ser generadas en función del tiempo por acción conexa como son los casos del interés implícito o manifiesto, en las ventas en cuotas a largo plazo ya también expuestos en otro capítulo.

El largo o el corto plazo sólo incidirán en el mayor o menor importe de las ganancias diferidas; pero no en el concepto que de ellas exista y deba tenerse.

En las Instrucciones y normas generales de la resolución I.G.P.J. N° 1/73 en la parte pertinente leemos:
"Ganancias a Realizar: Son aquellas ganancias originadas en operaciones sobre las cuales se estima que no se han concretado los hechos y actos sustanciales que permitan su reconocimiento, a la fecha de cierre de los estados contables."

Es indudable que la explicación que se da en esta apretada síntesis no podrá lograr mayor despropósito ni tanto desconcierto en tan pocas palabras.

No hace referencia a las utilidades diferidas y en el supuesto "PASIVO" incluye las rentas percibidas por adelantado. Si han sido percibidas están realizadas; lo único real y concreto es que no pertenecen al ejercicio, sino a ejercicios futuros.

Son ganancias diferidas y no ganancias a realizar; se trata de ganancias que ya están cobradas o percibidas; el hecho se ha concluido y falta que se concrete el derecho que se producirá cuando transcurra el tiempo al que corresponde ese hecho.

Los Impuestos

Lo más extraordinario es que se deduzca el impuesto a las ganancias antes de llegar a la Ganancia (o pérdida) saldo final, cuando la realidad es diferente.

El balance del ejercicio se prepara y se presenta a los accionistas para su aprobación o rechazo en la asamblea general de accionistas.

En la mayor parte de los casos, especialmente tratándose de sociedades cerradas, la asamblea se realiza en primera convocatoria y con una concurrencia del 100% de los accionistas y todas las resoluciones son tomadas por unanimidad.

En tal circunstancia todas las propuestas son analizadas antes y los cargos por impuestos por ese concepto también están previstos y, por

lo tanto, podrán éstos calcular previamente con total determinación y exactitud.

No sería ese el caso y es el principal que originó esa resolución de la I.G.P.J. cuando las asambleas no son realizadas en primera convocatoria por falta de quórum y donde también puede resultar la modificación de la propuesta de distribución de ganancias y reservas presentada por el Directorio con lo que la Provisión para Impuestos no tiene sentido y menos como la llaman en esa resolución, simplemente "Impuesto a las Ganancias".

En la Argentina hay muchas distribuciones que no están gravadas con impuesto a las ganancias y, por lo tanto, si la asamblea tiene facultades indelegables de rechazar, proponer o aprobar cualquier distribución, no es posible fijar de antemano un impuesto sobre una ganancia que no se sabe si está o no estará gravada por el impuesto respectivo en función de la voluntad, que sólo a la asamblea le corresponde ejercer, y en función de esa voluntad se determinarán los impuestos a pagar.

Ningún contador certificante, gerente o director puede arrogarse facultades que otros tienen por derecho y, por lo tanto, sólo sería más lógico establecer como posible y en el caso de ser aprobada la distribución propuesta, señalar el monto y el porciento de los impuestos que por tales hechos debe abonar la empresa y, en el momento que la ley lo exija de acuerdo a normas en vigor.

En las propuestas de distribución de las ganancias se pueden incluir los impuestos que la empresa deberá tributar en tales supuestos por cuanto tendrán un respaldo de certeza y de acuerdo con lo que se expone en esas circunstancias.

Distintas formas de exponer las ganancias

Existe una amplia gama de confusiones en la apreciación de algunos hechos contables y, especialmente, cuando están referidos a ganancias, las que a su vez podemos presentar en sus distintas etapas que serían:

Ganancia a realizar, presunta, esperada o futura
" devengada
" realizada
" percibida
" diferida.

Diferenciación conceptual

Ganancia a realizar, presunta, esperada o futura: En algunos casos, cuando se adquiere un bien para venta o inversión se puede predeterminar cuál será la ganancia en un período corto, especialmente en aquellos países donde hay estabilidad de precios y en los que la renta de determinados valores mobiliarios o depósitos a término tiene una imposición matemática de muy escaso desvío. Por ello, puede predeterminarse esa ganancia esperada y presuntamente realizable al finalizar el período convenido o previsto. Ocurre que, contablemente, esta ganancia esperada no se registra en el momento de la compra o depósito ya que lo "esperado" en el futuro no es realidad del presente y en materia de ganancia siempre se debe actuar con prudencia, contabilizando sólo aquéllas que son reales y están devengadas o realizadas y no aquéllas que son posibles pero que aun no se han concretado. En algunos casos se contabilizan ganancias futuras como ganancias a realizar siendo en su mayor parte simples "ganancias diferidas". El ejemplo que podemos brindar de verdadera ganancia a realizar es el caso de algunas obras literarias que se contabilizan en el activo por su precio de venta; la diferencia entre el coste de la obra y el precio de venta se contabiliza como ganancia presunta a realizar, la que se convierte en ganancia realizada a medida que se van vendiendo las obras, si así ocurre.

La venta de terrenos en cuotas es un caso muy similar al señalado para la venta de obras literarias, pero con una diferencia muy importante: hay un deudor y si no existe una tendencia al abandono del pago de cuotas, que entraña la pérdida de lo pagado; sería como en el caso de la venta de mercaderías en cuotas con tasas de interés incorporadas en cada

una de ellas. En esas ganancias establecidas se incluye la tasa de interés y, en la mayor parte de los casos, se documentan las deudas con prendas y documentos comerciales. Si el deudor paga anticipadamente alguna o todas las cuotas, el descuento que se le hará, en ningún caso será igual al interés cargado por igual período de tiempo. Discriminar uno u otro concepto, sólo llevaría a un coste administrativo exagerado sin lograr establecer al final cuál sería la ganancia diferida real y cuál la ganancia a realizar. Por ello nos inclinamos a que se considere como ganancia diferida y no hacer distingos cuando el coste de lo superfluo supera el de lo necesario, concientes de que lo importante no es contabilizar la "utilidad diferida" o la "utilidad a realizar", sino registrar la ganancia realizada cuando lo sea real y efectivamente y corresponda a ese período contable.

Ganancia devengada: Este vocablo se confunde con ganancia realizada y, en cierto modo es sinónimo de él. Si la ganancia está devengada es porque existe el sustento jurídico que permitirá percibirla en algún momento; sólo falta para concretarla su percepción o sea que se efectúe el hecho material (percibirla); si además existe el derecho (que se devengue), tenemos, ganancia percibida; la ganancia percibida se diferencia de la devengada o realizada en que no necesariamente corresponde al período contable de su percepción.

Un ejemplo muy evidente de ello es el caso de los alquileres, o intereses que se abonan o perciben vencidos. Quien los abona a fin de mes, tendrá al comienzo del mes siguiente un "pasivo devengado" y un gasto o coste incurrido. Aquél que los recibe, tiene derecho a cobrarlos, por lo tanto, es una ganancia ya concluida, está devengada; no está cobrada o sea que el término está correcto, pero además está realizada y no percibida; no se produjo el hecho de la percepción, pero existe el derecho para su exigibilidad y cobro, está devengada y es ganancia realizada del período en que se devengó. Quienes sostienen que sólo se debe considerar una ganancia realizada cuando está percibida, debieran llamarse a reflexión. Cuando se efectúa una venta de mercaderías a término se concreta una ganancia que se establece por diferencia entre el coste de la mercadería vendida y el precio de venta o factura que siempre será mayor; pero, esta mercadería vendida no se cobró, por lo tanto, con similar criterio tampoco se la podría considerar como una ganancia realizada porque no se cobró, criterio éste que no es aceptado.

Al considerar la venta concluida, se establece y determina una ganancia que ya es realizada aunque el cliente no pague y produzca un quebranto en el futuro. Será pérdida en el futuro aunque el deudor exista en el presente. Se produjo el hecho (la venta) y se generó el derecho de exigir el pago, respaldado por el remito (entrega) y la factura, que establece su precio.

Si volvemos al ejemplo de los alquileres consideremos el caso inverso, es decir, que los alquileres son percibidos por adelantado, tendremos una situación muy diferente. Aquél que paga el alquiler en fecha anterior al mes que corresponde incurrió en un coste por adelantado y si lo carga a la cuenta de resultados del mes de pago está haciendo incidir en el resultado de un mes, lo que es cargo del mes que sigue. Lo lógico es que ese pago efectuado anticipadamente, por un convenio de partes que obliga al inquilino a efectuar el hecho (el pago) anticipadamente al usufructo del bien (el derecho), se deje en una cuenta de activo que en algún tiempo se llamó cargos diferidos o gastos pagados por adelantado aunque actualmente hay una acentuada e incorrecta tendencia a considerarlo como crédito, olvidando que crédito es aquello que se cobrará algún día y de alguna manera, mientras que el pago de un alquiler, gasto o coste cualquiera, pagado por adelantado y con intención de usufructuar el bien objeto del pago, no se cobrará jamás y sólo autorizará a disfrutar de la cosa pagada durante un día o período determinado.

Para quien cobró el alquiler por adelantado la situación es a la inversa, cobró una ganancia, ganancia percibida, pero que no corresponde a ese mes, sino al siguiente y, por lo tanto, es una ganancia diferida que se cobró o se percibió; es una gnancia del próximo período y el locador se conformará con registrar su ingreso en el activo y considerarla como una ganancia diferida en el balance de este período. En el próximo, si esa ganancia le corresponde, convertirá en ganancia realizada la que ahora es ganancia diferida.

Concretando, las ganancias a realizar no son ni líquidas ni realizadas, son esperadas o presuntas, realizables o no en el futuro.

Las ganancias devengadas son ganancias concretadas y se asimilan a las ganancias realizadas ya que ambas corresponden al período en el que se devengaron o realizaron.

Las ganancias percibidas son ganancias concluidas, pero no son propiamente ganancias del ejercicio y por lo tanto, el hecho de que se hayan percibido no significa que deben contabilizarse como tales en el período en que se percibieron; pueden corresponder a ejercicios pasados o a ejercicios futuros como fue el caso indicado de los alquileres o intereses cobrados por adelantado o vencidos. Se convierte en ganancia percibida en el momento en que se cobra aquélla que era devengada y que se había considerado ganancia de otro período o ganancia futura o esperada.

Si de esa ganancia esperada se devenga una parte por la acción del tiempo, por esa parte transcurrida o incurrida, la ganancia se convierte en devengada y, por lo tanto, es ganancia del período en que se convirtió, sin necesidad de que lo sea en su totalidad. Para mejorar y aclarar lo dicho podemos tomar dos casos evidentes que son los cupones corridos en la renta fija de las acciones o títulos públicos y los depósitos a plazo fijo a tasa preestablecida y con interés fijo establecido y pagable junto con el depósito al vencimiento del plazo. Si se hubieran comprado las acciones o colocado el dinero a 90 días, el día 1ro. de un mes determinado, cada mes habrá un devengamiento de los intereses para el caso del depósito y de la renta para los títulos o acciones que, por lógica consecuencia, es una ganancia de ese mes transcurrido, es una ganancia devengada, no está percibida; pero es ganancia del período y como tal corresponde contabilizarla.

Si por el contrario fuese al revés la operación, la empresa emisora de las acciones y tomadora del préstamo tiene un coste incurrido y por lo tanto también lo debe registrar como tal, es un cargo del período transcurrido y no del que corresponde al período del pago solamente o en el que se hizo la documentación de la deuda. Deben contabilizarse los devengamientos por los períodos individualizables y en la medida que transcurren.

Casos particulares de las ganancias

Obras de largo plazo: Cuando algunas empresas realizan obras de largo plazo que abarcan más de un ejercicio, a medida que va avanzando la obra habría también una acumulación de ganancia presunta por la parte proporcional del avance del trabajo; pero, considerar esa ganancia como realizada, por el hecho de haberse concluido una parte de la contratación sería un poco peligroso cuando no hay una certidumbre en el coste de lo que falta por hacer, ya que esa inseguridad puede absorber la ganancia producida hasta el momento e inclusive producir una pérdida por la incidencia de mayores costes en los insumos de toda naturaleza. Por ello, cuando no hay estabilidad de precios no es recomendable considerar ganancia realizada a aquélla que pueda estar afectada por imponderables futuros. Es preferible pagar impuestos abultados al final de la obra, cuando ya se puede descartar toda eventualidad, incluida la parte correspondiente a la prueba o aceptación de la obra en si, ya que ese riesgo también debe ser cubierto por la ganancia presunta o realizada, según los casos. En ningún caso se deben considerar las ganancias realizadas hasta que no queden totalmente satisfechos todos los cargos que correspondan, por ínfimos que parezcan. Tampoco se deberían considerar ganancias los depósitos afectados a las garantías hasta que éstos sean recuperados ya que el tiempo juega un papel demasiado importante en la recuperación para despreciarlo. Si la ganancia es superior al depósito en garantía, sólo se debe considerar como ganancia del período la diferencia entre ésta y el depósito existente. Cuando se percibe o a medida que se la va cobrando se debe considerar como ganancia del período en que se efectúan los cobros.

Plantaciones o bosques

Hay ganancias que se reproducen por la sola acción del tiempo como es el caso de las que producen las plantaciones de árboles que en la medida de su crecimiento incrementan su valor como leña, en la más inferior de sus valuaciones, y como madera para carpintería en su más alto exponente, pasando por todos los intermedios de aglomerados y pulpa para papel. Si esas plantaciones se valuaran en función del crecimiento de los árboles se crearía una ganancia por tal concepto, salvo que como contrapartida de esa valuación usáramos la cuenta de ganancias presuntas o a realizar al momento de la venta o corte del árbol. El árbol es

un ser viviente y como tal tiene una vida limitada; está sujeto a plagas que pueden destruirlo en cualquier momento y expuesto a los efectos meteorológicos o del fuego ya que, a diferencia de los animales que pueden escapar a muchos siniestros, los árboles no se pueden mover de su lugar. Por lo tanto, si se adoptara el criterio de considerar la valuación a medida que el árbol crece, resultará indispensable crear una previsión para posibles riesgos y como éstos, especialmente para el caso de incendio pueden ser totales, no consideramos conveniente esta posición, salvo los casos en que ese riesgo esté asegurado y cubierto totalmente por prima de seguros. Como en las plantaciones existen distintas etapas de corte que comienzan con el raleo y poda, en algunos casos, es más aconsejable no valuar los crecimientos y considerar los ingresos por la venta de esos cortes intermedios como ganancia realizada en el período de venta.

No todos los productores de maderas finas y de las que se usan en su totalidad para muebles conocen las ventajas de los cortes que redundan en menor desperdicio y mayor rendimiento por lo cual la ganancia que se obtiene observando estos elementos fundamentales resulta muy superior.

Cuando el árbol está en brote o floración una mayor cantidad de savia circula por sus vasos y si se lo corta en ese momento necesitará más tiempo para secarse. La disminución de ese líquido valioso provoca grandes rajaduras en los troncos o en los tablones, si éstos ya fueron serrados, lo que redunda en una gran pérdida de valor por el desperdicio inevitable.

Lo lógico es cortarlos cuando están todavía desprovistos de hojas y semillas lo cual además de facilitar la limpieza de los troncos permite aprovechar más los cortes de las ramas que pueden ser utilizados para leña, si no se pudieran utilizar para otros fines.

No solamente hay que cortar el árbol en el invierno, cuando las hojas y los ramajes demasiado frondosos no molestan, sino que deben tenerse en cuenta los cambios de luna que tienen influencia sobre muchas cosas. En el corte del árbol está probado y comprobado que si se lo hace en cuarto creciente con seguridad éste se apolillará, mientras que el que se corta en cuarto menguante sólo sufrirá esa circunstancia negativa si la recibe por contagio, pero no por generación propia de agentes nocivos.

Es en función de ello que en algunos lugares, el corte del bosque se hace durante los tres cuartos menguantes de cada invierno, dejando el resto del año para el preparado de los troncos, traslado, etc., hasta su llegada al aserradero para la preparación en forma industrial o comercial de las maderas, tablas, tablones, chapas o cualquier otra denominación que se les desee dar en función del ancho, largo o espesor de cada madera.

Capítulo 4

Las empresas ganaderas

Los entes que se dedican a la cría y engorde de ganado de cualquier tipo pasan por distintas etapas y, por lo tanto, la generación de sus resultados se produce regularmente en períodos determinados.

Es normal que las vacas tengan un ciclo reproductivo entre los 12 y los 15 meses a contar de los dos años de edad, ciclo que se puede prolongar por varios años según los pastos, el clima, el cuidado y la atención que se le brinde al animal. Por lo tanto, podría ser considerado normal que la cantidad de pariciones oscile para cada vaca entre tres para los lugares más pobres y quince como máximo para el ganado objeto de mayor cuidado. Puede haber casos de excepción, pero no sería del caso considerarlos como normales.

Las vacas, además de la cría pueden proporcionar otros bienes como ser la leche; aunque no todas las vacas son grandes productoras de leche, la mayoría puede dar una cantidad que industrializada o vendida recién ordeñada produce buenas ganancias al agricultor o al cuidador del establecimiento. En algunas estancias sólo se ordeñan las vacas para el consumo interno, dejando toda la leche para el mamón, el que así adquiere mayor y más rápido desarrollo.

Al comprobarse una parición existe -desde el punto de vista contable- una ganancia resultante del nacimiento de ese animal. La vaca preñada tiene mayor valor que la seca por el tiempo ya transcurrido de gestación y este valor será mayor si el animal es de una raza determinada y fue servida por un semental de pedigree, lo que da la posibilidad de mejorar la hacienda. Si el adquirente supiera que el engendro es macho, el valor de la vaca de raza servida sería mayor, ya que el semental macho tiene más valor que las hembras por poder engendrar más crías en menor tiempo que ellas. Por ello, en estas operaciones interviene en gran medida el azar y asimismo el hecho de que se trate de una venta, que para el otro o los otros será una compra, ya que también se podría decir que para quien vende es una ganancia que es mayor cuanto mejor sea la calidad del animal vendido. Para quien compra no se puede decir que es una pérdida ya que el animal ingresa al plantel con el fin de mejorar la hacienda; es una adquisición, es decir, un activo inmovilizado dado que no es una hacienda normal sino un reproductor de raza respecto

del cual no hay intenciones de venta como hacienda normal hasta tanto acumule los kilos necesarios de carne para su comercialización como tal y no como animal seleccionado.

En general, se considera como lógica la valuación en función del estado de cada animal, especialmente con los cambios que experimentan en los dos primeros años. En algunos países existen menos categorías que las que, generalmente, son conocidas en el nuestro, y son las siguientes:

vecentral o mamón: es el animal hembra o macho que no pasta todavía y abarca este estado desde el nacimiento hasta los tres meses.

jato o ternero: es el animal que ya pasta y puede alternar su alimentación con pastura y leche; alcanza hasta los seis meses.

becerro (a): hembra o macho desde el destete hasta que cumple el año.

Novillito (a): hembra o macho de uno a dos años.

Novillo (a): toro o vaca de dos a tres años.

Toro o vaca: animales que ya entraron en el proceso de procreación.

Buey: macho castrado que se empleaba para tareas del campo. Actualmente está casi extinguido su uso ya que es preferible criar un toro que puede llegar a ser un semental y no un buey que solo consume pasto. Normalmente se castran de pequeños y cuando llegan al peso normal se venden para carne que es el destino que se les asigna. Sólo se dejan los sementales que cada vez son menos numerosos por los buenos resultados logrados con las inseminaciones artificiales.

En la Argentina, tal vez por su gran dedicación al campo y sus grandes posibilidades de desarrollar la ganadería en función de sus condiciones naturales hay una mayor discriminación y distintas denominaciones para los animales, a saber:

Orejano y mamón: hasta los tres meses

Ternerito: de tres a seis meses

Ternero: hasta el año

Torito: de uno a dos años

Toro: animal mayor de dos años que está en plena reproducción

Toruno y buey: animales machos castrados o fuera de servicio

ORIGINAL

Vaquillona: animal hembra que tiene o está por tener la primera parición.

Vaca: animal hembra que está en plena procreación.

La ganancia que se logra con cada parición es un hecho real. Existe un nuevo ser y ese bien económico debe ser inventariado y por lo tanto corresponde asignarle un valor, valor prudente que no alcanzará el de su posible venta o realización y que está por debajo del valor normal de plaza. Si por circunstancias de valuación obligatoria se tomara el valor de realización, sería ventajoso y necesario constituir una previsión para mortandad y pérdidas de animales.

Los animales se desplazan y pueden salir de los cercos y corrales con suma facilidad; si no hay quien cuide de ellos es muy fácil perderlos, ya que las marcas y señales no resultan seguras ni inviolables y por ello son comunes las pérdidas que tal vez puedan ser ganancia para aquél que los encontró o los recibe en su campo.

La mortandad es otro hecho corriente e imprevisible que produce una pérdida en el momento de acaecer. Es más lógico prever esa eventualidad que recorrer toda la hacienda para comprobar su estado y existencia aunque esta tarea debe hacerse muy asiduamente y cuidar de las alimañas para que no hagan depredaciones en las majadas y tropillas. Por ello, tratándose de vacunos, se justifica valuar la hacienda a medida que se producen las pariciones y los cambios de categoría que se operan los dos primeros años, por ser muy significativos los valores que adquieren en las diversas etapas.

No resulta aceptable valuar la preñez de una vaca que forma parte de las existencias; sólo será ganancia si se vende y por el importe total de su realización, deducido el valor de inventario que la misma tenga.

Los costes de traslado y otros son parte integrante del coste de venta y, por lo tanto, su tratamiento contable no justifica cambio alguno.

Aquellos establecimientos que se dedican pura y exclusivamente a la cría de ganado de raza deben ser prudentes en la valuación de cada animal, considerándolo como animal normal mejorado en función de los precios promedio obtenidos de la hacienda global y no de un ejemplar en especial o

hecho en particular.

Los demás establecimientos ganaderos pueden presentar algunas alternativas, como es el caso de la hacienda ovina que anualmente produce la esquila o de los establecimientos bovinos dedicados a la producción de leche. En estos casos, la producción de lana o leche es el objeto principal de la explotación y por ello, su ganancia estará dada fundamentalmente por la venta de esos productos, siendo conveniente considerar esta ganancia cuando se realiza la venta y no cuando se realiza la esquila o el ordeñe. Hay una razón valedera para adoptar este criterio. La leche cruda -al constituir un bien perecedero- tiene una duración muy limitada y su procesamiento debe ser diario. El derrame o pérdida en el trayecto a la usina láctea es un riesgo para el productor que no percibirá ingreso por las cantidades que no llegan a destino. Sólo habrá venta por lo realmente entregado y esa será la ganancia realizada de ese día, deducidos por supuesto, los costes incurridos.

En las zafras de lana, los compradores todavía ofrecen cifras muy dispares y pagan precios muy diferentes y el productor debe vender su lana no a quien quiere, ni cómo quiere si no a quien puede y le pague.

Si la esquila hubiera ocasionado un coste extraordinario, ese sería el único valor asignable a la lana obtenida. Si en cambio la esquila fuera hecha por el personal estable del establecimiento tampoco se justificaría la separación de los costes por tal tarea. Son costes normales y deben ser tratados todos los meses de igual manera. Si se abonara un premio o sobresueldo por esa tarea se trataría de un gasto extraordinario que como tal debe ser considerado, llevándolo al coste de la esquila.

Cuando se esquila se obtiene la lana, y cuando ésta se vende se obtiene la ganancia. No hay ganancia sin venta, ni lana sin oveja. Cuando los precios de la lana bajaron a causa de su sustitución por el nylon y de la especulación para bajar los precios, hubo muchos productores a quienes no les redituaba esquilar las ovejas. Sin embargo, no podían dejar de hacerlo porque si no se esquilan las ovejas todos los años los mechones de lana que caen sobre los ojos del animal se llenan de abrojos lastimándole los órganos visuales con el peligro de que el animal quede ciego por las heridas que le van produciendo esos abrojos.

En estos dos tipos de explotación ganadera las pariciones y los cambios de categoría también deben ser tenidos en cuenta. No obstante, en este tipo de explotación es menor la incidencia de la ganancia que producirán por no ser el objetivo la retención de vientres como ocurre en los campos dedicados a la cría y el engorde.

Los entes agropecuarios

Hay una amplia gama de productores agropecuarios entre los que se incluyen aquéllos que todos los años siembran en una época determinada a fin de realizar la cosecha en otra época del año prevista y previsible.

En este tipo de actividad se realizan tareas de preparación de la tierra como son las aradas, rastrilladas, siembras, aporques, etc. culminando con la cosecha.

En cada una de estas etapas se incurre en costes que se inician con el primer movimiento de la tierra. Si cada una de esas tareas la realiza el personal y las máquinas estables del establecimiento sólo existirá una pequeña incidencia en el consumo de combustible que no tendrá una importancia relevante, por lo que no se justificará la creación de una cuenta de activo para incluir esas cifras poco significativas. En caso que la semilla a utilizar sea del establecimiento y si sigue el concepto de considerar sólo ganancia lo que se vende, tampoco habría coste por tal concepto. En cambio cuando la tarea la realizan terceros a quienes se les paga en función de la roturación efectuada y se compran semillas fuera del establecimiento estaremos frente a activos que se incluirán en el rubro SEMENTERAS y que se mantendrán hasta que se realice la cosecha. Si, llegado ese momento y debido a una sequía, siniestro u otra causa no se cosecha nada, esa cuenta debe ser eliminada del activo y llevada como resultado negativo del ejercicio con la denominación que se desee; pero deberá ser representativa del hecho que provocó el daño como puede ser incendio, sequías, etcétera.

Cuando se levanta la cosecha existe una ganancia presunta que sólo debe considerarse como ganancia realizada cuando se vende lo cosechado. Este criterio es lógico ya que el chacarero por lo general no especula con su cosecha y la vende antes de su maduración total o pocos días después de juntarla ya que constituye su medio de vida y su sustento y

no especula con la esperanza de precios mejores, relativos, presuntos o posibles.

Las otras actividades estarían referidas a las frutas que se obtienen de los árboles cuya producción requiere varios años pero que exigen cuidados especiales todos los años.

Estos cuidados deben tener un tratamiento contable similar al de las sementeras y el fruto obtenido similar al de las cosechas, salvo los casos de algunos viñateros del país y de parte de los fruticultores del Valle del Río Negro que dejan de ser productores de frutas para convertirse en industrializadores o viñateros en el caso de la vid y en frigoríficos conservadores en el Valle del Río Negro, con lo que incorporan a la cosecha de las frutas otros aditamentos y costes indispensables para continuar la etapa pertinente de industrialización o conservación.

Capítulo 5

Rubros del Activo y del Pasivo que producen, incluyen o absorben ganancias

Disponibilidades

A simple vista pareciera que este grupo de cuentas no tuviera incidencia en los resultados de la empresa cuando la realidad es bastante distinta.

En época de inflación, mantener disponibilidades en forma continuada redunda en un deterioro en el valor adquisitivo de la moneda que día a día pierde valor. La forma de evitarlo consiste en su transformación en bienes que puedan mantener el valor, si no se quiere que la pérdida se produzca por la acción del tiempo con su consecuencia inmediata, cual es, la erosión que provoca en el valor adquisitivo de la moneda el efecto inflacionario.

Para mitigar estas consecuencias se suele cambiar el dinero en efectivo por otras monedas que sufren menos el efecto de la inflación, buscando para tal efecto el signo monetario o la divisa que se considera más estable o menos afectado por la inflación, como es el caso de las monedas de oro o simplemente del oro o de la plata en barra o cualquier otro metal precioso que tiene un precio diario en todos los mercados y que, por tal causa, no es tratado como mercadería sino como moneda corriente por su valor de realización.

Cuando se compra, ese bien adquiere un valor que incluye el precio de compra más la ganancia del que la comercia; para el caso de las monedas de cualquier tipo y para el caso de los metales, si la negociación se hace por intermedio de un banco, casa o agencia de cambio también existe esa pequeña diferencia. Sin embargo, cuando la operación se realiza entre comerciantes, la mayor parte de las veces esa diferencia no existe, porque se considera un valor intermedio que se aplica tanto a la compra como a la venta.

Al adquirir una moneda no corriente y pagar por ella un sobreprecio, no podemos contabilizar en ese momento en el activo su valor de coste por cuanto si la vendemos ese mismo día no obtendremos el mismo valor en moneda corriente. Por ello, no podemos incluir como disponibilidad lo que hemos pagado por la ganancia de quien realizó la venta. Esa diferencia es el precio que debemos pagar por resguardarnos de los efectos infla-

cionarios, cifra que recuperaremos con creces cuando con el transcurso del tiempo estemos resguardados de los efectos erosivos que produce la inestabilidad de la moneda débil. No obstante, en ningún caso debemos incrementar el activo con un hecho que no es real como lo es la pérdida que experimentaríamos si vendiésemos la divisa, el oro o cualquier otro valor que sea representativo de moneda de curso legal o disponibilidad ya que la reconversión exigirá una negociación. Lo que sí se debe considerar ganancia es la valuación que va tomando ese bien en función de los valores de cotización.

Tratando de redondear el concepto, diremos que no hay inconveniente alguno en considerar disponibilidades a los bienes representativos de dinero, siempre y cuando se puedan hacer efectivos en el acto y deben estar contabilizados por su valor venal y no por el de adquisición.

En lo que respecta a los depósitos a plazo fijo y los de caja de ahorro se los considera disponibilidades sólo cuando existe una posibilidad total de convertirlos en dinero en el acto; en el primer caso perdiendo los intereses y en el segundo cuando no hay restricciones a las extracciones. En caso contrario dejan de ser disponibilidades. Además no se puede considerar ganancia la acumulación de intereses que en cada caso incluyen los respectivos depósitos. Sólo deben considerarse así cuando interviene en el transcurso de la operación un cierre de ejercicio, ya que si se efectuó el depósito en un ejercicio, estuvo un tiempo colocada la disponibilidad y se hace la transferencia al otro ejercicio sin que se haya desafectado el depósito, es razonable que el interés devengado sea considerado como ganancia del período. Si durante el nuevo ejercicio se necesitan esos fondos y se procede a retirarlos, la pérdida no es del ejercicio en que se efectuó el depósito sino de aquél en que se lo usó con cualquier fin, siendo por ello éste el que debe soportar la pérdida o coste por el uso y goce de los fondos.

Existen algunas situaciones anómalas que trasladan a la contabilidad normas de otras disciplinas que no siempre son concordantes con las teorías contables. Así, por ejemplo, todo cheque a fecha tendría que ser considerado como disponibilidad ya que se puede hacer efectivo contra su presentación. Sin embargo, ello no siempre es así en la realidad, ya que pueden existir problemas de distancias, de comunicación que impidan hacer efectivo el cheque en la forma en que la ley establece.

Tampoco la distancia es un elemento determinante para estipular el tiempo que demorará ese valor en hacerse efectivo. En efecto, hay casos en que a pesar de ser grande la distancia existe compensación bancaria en un número de horas determinado. Otras veces, no se pueden realizar cheques de lugares poco distantes, si no es como valor al cobro y por ende, además del coste de la operación no se dispone del efectivo por varios días. En este caso el valor que está en el activo, generalmente como disponibilidad, bajo la denominación de valores a depositar o simplemente caja, no es tal. Además, tampoco debe contabilizarse por su valor escrito, ya que para cobrarlo hay que hacer frente a un gasto o comisión bancaria, coste que es del ejercicio en que se hizo el cobro y no del siguiente, que se vería perjudicado por dos causas: primero, por los gastos que se deben afrontar para cobrarlo y segundo, por el tiempo que se tarda en poder disponer de esos fondos que, en caso de ser dilatado, generalmente 15 a 30 días, también representa un valor por el dinero inmovilizado que no puede ser inferior al precio que debemos pagar por emplear una suma igual a aquélla que no está disponible.

Durante muchos años se usó la cuenta "Cajas de Ahorro" para colocar los excedentes empresariales con resultados poco compensatorios; luego fueron prohibidas las aperturas de esas cuentas para empresas y automáticamente se suplantó tal uso por la compra y venta de bonos del Estado, con precio de compra y de venta asegurado y con fecha cierta, para compensar esos hechos. Más tarde actuaron las mesas de dinero, donde los fondos eran colocados por una cantidad de días que generalmente no superaba, en ningún caso, los 30 días, a efectos de beneficiarse de una franquicia impositiva, por existir eximición de impuestos para las letras que eran pagadas o aceptadas dentro de esos plazos. Este tipo de operatoria mantenía el criterio de que se pudieran considerar disponibilidades, ya que al existir una garantía de carácter estatal y una fluidez de fondos, se podían negociar en cualquier momento los valores representativos de los depósitos y se consideraban ganancia las partes proporcionales de los intereses acumulados o corridos, aunque fueran fechas intermedias. Cuando los valores de cualquier naturaleza pueden convertirse en efectivo en un término de cinco días, inclusive los cheques que pasan por compensación bancaria, es factible considerarlos disponibilidades. En cambio no lo serían los depósitos en bancos y finan-

cieras, intransferibles, cuyos vencimientos se operan a partir de los siete días, ya que de por sí, sólo son cobrables por los beneficiarios, y los bancos y financieras tienen prohibida su adquisición si no tienen un plazo corrido de por lo menos 30 días. Lo que correspondería contabilizar en estos casos es la ganancia proporcional que pudiera corresponder por el período transcurrido entre la fecha de colocación y la que se tome como corte del período. En caso contrario, sólo se contabilizan las ganancias cuando se cobra o renueva el certificado respectivo.

Toda nueva valuación que se efectúe, especialmente por cierre de cada ejercicio deberá ser en función del precio de reposición; pero cuando estos precios incluyen los efectos inflacionarios, en ningún caso se pueden incorporar como ganancias a esos fines, ya que no son ganancias reales y concretas; son simples apariencias numéricas que sólo representan un valor al cierre del ejercicio y no el resultado de las operaciones. Por ello, en todo momento deben eliminarse esos valores que sólo reflejan una parte de los resultados en los que están incluidas esas perniciosas consecuencias de la inflación, sin que el empresario sepa a ciencia cierta si ganó o perdió.

Los créditos

Toda empresa tiene créditos por cobrar y en mayor o menor medida, esos créditos trasladan una pérdida o una ganancia según cual haya sido su origen.

Todos los créditos por ventas, llevarán incluido el sobreprecio que el empresario carga en el precio del producto, en función del plazo de pago y que el mercado fija en cada momento y para cada ramo de la actividad económica. Dicha suma será la tasa equivalente del interés de plaza con el agregado de los impuestos que el empresario deberá abonar por esa ganancia que produce el sobreprecio de cada factura y que no discrimina por otras razones, incluidas las sobrecargas con que algunos tributos gravan a los intereses cobrados por entes no bancarios o parabancarios.

El tratamiento contable actual consiste en considerar como ganancia a la totalidad del importe de la factura, cuando lo lógico sería separar el coste del dinero prestado del tiempo que transcurre hasta la correspondiente cobranza, o sea, desde que se entrega la mercadería hasta que presuntamente se cobra la factura. Cuando existe un cambio en el coste del dinero que modifica las tasas de interés, sólo se debe considerar ganancia la diferencia existente entre lo facturado por el coste del dinero y el faltante del coste del dinero por el tiempo que transcurre hasta el vencimiento de la factura. Para aclarar un poco este aserto, en apariencia algo confuso, vamos a considerar el caso con un ejemplo numérico y sencillo que sería el siguiente:

En una fecha determinada se efectúa una venta siendo el valor de inventario de la mercadería vendida de $ 1.000.000,--. La ganancia se establece con un margen del 100% y los sobreprecios son del orden del 10% mensual, sin analizar si se trata de una tasa equivalente vencida o adelantada, considerando que cubre perfectamente todos los riesgos previstos. El cálculo (considerando que el plazo es de seis meses) sería el siguiente:

Coste de la mercadería vendida.....	$1.000.000.-
Margen para compensar costes y para ganancia.....	$1.000.000.-
Sobreprecios por seis meses o sea el 60% sobre el total...	$1.200.000.-
Precio que figura en la factura.....	$3.200.000.-

Si supusiéramos que al cierre del ejercicio económico considerado han transcurrido tres meses desde la fecha de la entrega y factura de esta venta y si no hubiera habido cambio en el coste del dinero, el sobreprecio facturado se dividiría por partes iguales entre ambos ejercicios; en cambio, si hubiera otras alternativas las cosas no serían de esa manera. Supongamos que hubo otras circunstancias, como las siguientes:

1) La empresa logra documentar la deuda y consigue un préstamo; descuenta ese documento a un tercero, cuyo coste por tal concepto y por todo el período es de $1.000.000.-. En este caso, habría una ganancia que corresponde al ejercicio por cuanto hubo una facturación en más de $200.000,-. Esa diferencia es una ganancia de gestión y se considera como realizada conforme lo fue la venta que la originó.

2) La situación podría ser inversa, es decir, que el descuento del documento fuera mayor que el coste, que lo facturado, por lo que habría una pérdida que también corresponde al ejercicio, causada por el desacierto de quien calculó mal la incidencia del coste del dinero para el mismo período. Si se supone que el descuento costó $1.400.000,- la diferencia de $200.000,- que se debe pagar en más es el coste del desacierto.

3) También podría darse el caso en que no se obtuviera la financiación total y se la tenga que efectuar en dos etapas de tres meses cada una (para no complicar demasiado las cosas). Si suponemos que en la primera, el coste del descuento fue de $600.000,- habría un equilibrio; pero es menester saber cuál será el coste del otro período; y si se parte de la base que esa fecha coincide con el cierre del ejercicio, se tienen tres alternativas que estarían dadas porque el coste fuera igual, inferior o mayor que el sobreprecio calculado. Así tendríamos:

   - Si es igual, el sobreprecio cubre el coste del dinero, por lo tanto no hay traslado de pérdida ni de ganancia alguna;

   - Si el coste es mayor, por ejemplo $800.000.- en vez de $600.000.- en este caso, el ejercicio que cierra es el que se debe hacer cargo de ese mayor coste, por ser el que generó esa diferencia por falta de previsión o acierto futuro.

- Por último, si fuera inferior o sea $400.000.- en vez de pesos 600.000.- en este caso, esa diferencia es una ganancia del ejercicio que cierra, ya que se generó en su transcurso y, además, se exteriorizó al finalizar el ejercicio, cuando se renovó o se contrató la refinanciación requerida.

Todos los demás créditos, salvo que sean a favor del personal o de algún funcionario, de alguna manera absorben ganancias si no fueron cargados por algún concepto en carácter de sobreprecio. Cuando es un adelanto al personal de cualquier jerarquía, el coste de ese dinero podría considerarse perfectamente como coste de mano de obra, con otra denominación para evitar suspicacias y no tener que pagar cargas sociales por ello. No obstante, suele ser común y normal que se efectúen adelantos y en algunos casos existe, por así decirlo, una manía de solicitar préstamos o adelantos para "llegar" a fin de mes. Cuando no hay tal posibilidad, también es normal que algunos compañeros de trabajo presten a otro grupo. Se trata de una política muy prudente y necesaria ya que si bien en algunos casos no se da con frecuencia; en otros, es un hecho y una necesidad que exige un tratamiento determinado y que redundará en una mayor compenetración del empresario o de la entidad con su personal.

Las previsiones para deudores incobrables

No hubo mucha uniformidad en cuanto al tratamiento y formación de la previsión para deudores incobrables o para malos créditos como algunos autores la suelen denominar.

La constitución de la mencionada previsión es una medida muy acertada y prudente.

Por convencionalismos de carácter contable se considera que, una vez realizada la venta, la ganancia que ella produce corresponde al período en que así se la consideró, sin tener en cuenta el hecho de que se cobre o no se llegue a efectivizar. Por ello, resulta totalmente necesaria la creación de una partida para cubrir esos posibles riesgos de incobrabilidad que se trasladan de un ejercicio a otro.

Cuando se constituye la previsión se debe usar la cuenta que corresponde a tal concepto o sea la previsión para Deudores Incobrables (cuen-

ta de resultado negativo).

600.000.- en este caso, esa diferencia es una ganancia del ejer

Fondo de previsión para deudores incobrables (cuenta empleada como reguladora en los créditos). Esta cuenta debe ser usada únicamente para los fines con que fue creada y no para otros.

Si la previsión fue constituida al cierre de un ejercicio se hizo para cubrir los riesgos de incobrabilidad de los deudores existentes en ese momento y no en otro. Es muy normal observar que esa previsión se aplica a cualquier tipo de deudor incobrable, aunque no corresponda al ejercicio para el que se creó la previsión, criterio que no es correcto.

Puede ser un deudor incobrable de ese ejercicio y no de la previsión que estaba hecha en función y para otros deudores.

En ese caso, si corresponde utilizar la cuenta "deudores incobrables" como cuenta de resultados negativos .
Resultó una incobrabilidad del ejercicio en que se produjo la venta y no existió previsión creada para compensarlo.

Como las deudas existentes al cierre del ejercicio generalmente se cobran en su totalidad en el período siguiente, el sobrante de esa previsión es un resultado positivo de años anteriores y no de aquél en que se efectúa el cobro. Si por el contrario la previsión no fuera suficiente, se produce una pérdida que tampoco es de este ejercicio y, por lo tanto, debe aclararse que es un deudor incobrable de otro ejercicio no cubierto por el Fondo de Previsión.

Por lo tanto en un ejercicio pueden presentarse los siguientes casos que proporcionan pérdidas o ganancias según sea la situación:

- Se produce una pérdida al cierre del ejercicio, cuando se constituye la previsión para posibles malos créditos.
- Durante el ejercicio se crea una pérdida por los malos créditos ya manifestados, que son del ejercicio.
- Durante el ejercicio se cobran los deudores existentes al inicio del período y no hay ningún mal crédito o los que hubo fueron ampliamente cubiertos por la previsión existente. El remanente de la previsión es una ganancia de ejercicios anteriores que se manifiesta en

el presente. Si no se cobraron la totalidad de los créditos, la previsión debe mantenerse hasta que los mismos se hagan efectivos, salvo que sea mayor que la suma de los deudores.

Podría ser que la previsión no alcanzara para cubrir la totalidad de los deudores incobrables y, en este caso, se traslada una pérdida de años anteriores al presente.

Habría también ganancia de años anteriores si por cualquier circunstancia se cobraran deudores que habían sido considerados oportunamente incobrables y cuya cobranza se efectiviza en este período.

Faltaría considerar los casos en que los deudores pueden beneficiarse con un descuento por pronto pago. En tales supuestos, se debe crear una previsión permanente que cubra totalmente, y no sólo en parte, esos casos.

Las bonificaciones no son parte de un descuento por pronto pago y, por lo tanto, no corresponde ahora su tratamiento. Este concepto se analizará en el capítulo correspondiente a bienes de cambio y cuentas de resultados.

BIENES DE CAMBIO

En este grupo de cuentas es donde más se acentúa la influencia de los precios y donde las ganancias se van a ver incrementadas o disminuidas artificialmente por la incidencia de factores no determinantes de resultados reales.

No siempre se incluyen en todos los bienes de cambio los débitos totales que les correspondería como tales y que son el coste de la mercadería, materia prima, producto en proceso o cualquier otra denominación que pudieran tener.

En épocas de inflación se suele jugar mucho a la acumulación de existencias sin saber si es una adecuada política o no. Sólo presentan el conformismo de exponer que se compró a un precio y se vendió a otro muy superior, sin tener en cuenta lo más importante en este tipo de negocios, que es el tiempo y los insumos que esos bienes tuvieron durante el lapso transcurrido.

Si las existencias se adquieren con capital propio no habrá otro coste que el cuidado, los seguros que se deben contratar y el coste del o los locales que ocupan. Si por añadidura, el capital no es propio y se debe conseguir a través de terceros, su uso dará lugar al pago de intereses que incidirán en el coste de las existencias, y si en el mercado dichos intereses son libres, su tasa será siempre superior al porcentaje de inflación, ya que de ser inferior o igual, sería negativa. En tal caso no habría quien estuviera dispuesto a ahorrar para luego prestar dinero con pérdidas, lo que además tendría incidencia sobre determinados impuestos que el ahorrista estará obligado a pagar en su momento.

En otros casos, hay costes que no se cargan al bien y se consideran como gastos o costes operativos sin incluirlos en el activo, en cuyo caso las existencias están afectadas por esa falta de realidad, que es la no incorporación de costes directos o indirectos al producto. Donde más se evidencian esos hechos es en el sistema denominado de "costeo directo", donde sólo son cargadas las materias primas y la mano de obra directa, mientras que los demás costes y gastos se llevan en forma directa a la cuenta de resultados negativos, sin ser activados ni asignados a los cargos de existencias. En estos supuestos, se trasladan ganancias o pérdidas de un ejercicio a otro en función de la cantidad de

existencias que haya al inicio y al fin de cada ejercicio. Si se comienza la producción de un bien determinado, al cabo del ejercicio habrá una cantidad determinada de existencias, trasladándose una ganancia al otro ejercicio por no estar valuadas las existencias con todos los costes incurridos, ya que sólo se le incorporó el coste directo y no los demás. Durante el nuevo ejercicio continuará la actividad fabril y se seguirá usando el mismo sistema de valuación y costeo, de modo que al finalizar el período podrá ocurrir que la cantidad de existencias sea igual, mayor o menor que las que había al inicio, con lo cual también alterarán las ganancias para los casos en que haya mayor o menor cantidad de unidades. Si hay menor cantidad en ese ejercicio se absorbieron ganancias del anterior, por vender unidades fabricadas en el ejercicio precedente y que no fueron repuestas con la producción de éste. Si hay mayor cantidad de unidades trasladamos una ganancia al próximo ejercicio por la incidencia de esos costes que no fueron activados.

Los métodos de valuación de los bienes de cambio son conocidos por las voces inglesas: F.I.F.O. (First in, first out)

L.I.F.O. (Last in, first out)

N.I.F.O. (Next in, first out)

W.A.P. (Weighted average price)

H.I.F.O. (Higher in, first out)

a las que corresponden en castellano:

P.E.P.S. (Primero entrado, primero sale)

U.E.P.S. (Ultimo entra, primero sale)

P.E.P.S. (Próximo entra, primero sale)

P.P.P. (Precio promedio ponderado) En realidad es un simple precio promedio.

M.E.P.S. (Más alto entra, primero sale)

respectivamente. No representaban muchas variantes hasta que la inflación se generalizó demasiado y obligó a recurrir a medidas más acordes con la realidad económica.

Durante muchos años se usó el método L.I.F.O. o U.E.P.S. para mitigar de alguna manera los efectos inflacionarios; pero tarde o temprano esas mercaderías o se agotaban o no existían más, por lo que era necesario reponer todas las existencias y valuarlas de acuerdo a nuevos precios de adquisición. Aunque se mantenía una verdadera reserva oculta, en ningún caso legaba a ser tan significativa como para paliar los

efectos inflacionarios y mantener la estabilidad de la empresa con la plenitud de sus fuerzas. Lo más lamentable es que los empresarios debían tributar impuestos sobre esas ganancias artificiales, lo que redundó en tres circunstancias muy concluyentes que fueron:

1.- La tendencia a la evasión de impuestos
2.- El desaliento de los empresarios honestos
3.- La fuga de capitales

Los ejemplos que se tomaron para demostrar cada una de las incidencias son por demás elocuentes. El que en estos momentos está en el primer plano de análisis y de críticas es el N.I.F.O. o S.E.P.S., más conocido por los profesionales y Contadores Públicos como "valor de reposición" y que nos llevaría a una nueva etapa de la Contabilidad, en la que ya no se podría llevar la ficha de existencias en función de los costes anotados o reales, por cuanto, en épocas de inflación más o menos relevante, al poco tiempo, las existencias de mercaderías tendrían valuaciones negativas, situación ésta que resultaría algo fuera de lo normal en la teoría contable y económica.

Para evitar tales transgresiones se deben llevar dos registraciones que son la de los costes históricos y la de los valores de reposición; las diferencias se llevan a una cuenta que ya tomó carta de ciudadanía y se denomina R.E.I. (Resultados de las exposiciones inflacionarias). En ella se asientan dichos movimientos mientras que en la ficha se sigue utilizando el sistema elegido; para balancear el asiento se recurre a otra cuenta de pérdida que puede denominarse "Coste de la mercadería vendida" (valor de reposición) o llevar cualquier otro título que se le quiera dar con mayor o menor amplitud en la denominación, pero que refleje lo que se desea exponer.

En los análisis que se hacen sobre la incidencia en las ganancias con cada sistema, se demuestra sus consecuencias y los desvíos que existen por los simples cambios de valuaciones. Si se tomaran en cuenta los demás elementos referidos de intereses, seguros, espacios ocupados, cuidados, manipuleos, riesgos no cubiertos por seguros, etc., los costes y sus incidencias serían muy distintos a los que presentan la mayoría de los estados contables.

BALANCE GENERAL - Sistema F.I.F.O. (P.E.P.S.)

	Sumas		Saldos		Resultados		Patrimonio	
	D	H	D	H	Pérdidas	Ganancias	Activo	Pasivo Patr.Neto
Mercaderías	8.640	4.560	4.080	-			4.080	
Coste de la mercadería vendida	4.560		4.560	-	4.560			
Proveedores	4.000	4.000	-	-				
Capital		4.640		4.640				4.640
Ventas		24.900		24.900		24.900		
Caja	24.900	4.000	20.900	-	-	-	20.900	
Ganancia del período					20.340			20.340
	42.100	42.100	29.540	29.540	24.900	24.900	24.980	24.980

F.I.F.O. (P.E.P.S.)

D	MERCADERIAS	H	
A Cts. del Haber	4.640	Por coste Mercadería vendida	4.560
A Proveedores	4.000		
	8.640		4.560

D	COSTE DE LA MERCADERIA VENDIDA	H	
A Mercadería	4.560		

D	PROVEEDORES	H	
A Caja	4.000	Por Mercadería	4.000

D	CAPITAL	H	
		Por Cuentas del Debe	4.640

D	VENTAS	H	
		Por Caja	24.900

D	CAJA	H	
A Ventas	24.900	Por Proveedores	4.000

F.I.F.O (P.E.P.S.)

Fecha	MOVIMIENTO	Int.	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
			CANTIDAD	Precio Venta	TOTAL	CANTIDAD	Precio Venta	TOTAL	CANTIDAD	Precio Venta	TOTAL
2-1-76			140	2	280				140	2	280
3-4-77			280	4	1120				280	4	1120
3-4-78	Balance del inicio			7	840				120	7	840
2-6-78			300	8	2400				300	8	2400
2-1-80	Compra		400	10	4000				400	10	4000
31-1-80	Venta					830	140-2 280-4 120-7 290-8	280 1120 840 2320	10	8	80
	Valor de Reposición $ 12 p/unid.							4560	400	10	4000
			1240		8640	830		4560	410		4.080

La Empresa cierra su balance el 31-1 y no tiene otro movimiento fuera de los indicados sino la cancelación de la deuda a los proveedores. De esta manera, la ganancia realizada, de acuerdo con las normas clásicas y en el supuesto que la venta fuera hecha por $ 24.900, la exposición contable sería la siguiente:

1) Mercaderías 4.000
   a Proveedores 4.000

2) Caja 24.900
   a Ventas 24.900

3) Coste de la Mercadería Vendida 4.560
   a Mercaderías 4.560

4) Proveedores 4.000
   a Caja 4.000

BALANCE GENERAL - SISTEMA L.I.F.O. (U.E.P.S.)

	SUMAS		SALDOS		RESULTADOS		PATRIMONIO	
	D	H	D	H	Pérd.	Ganancias	Act.	Patr.Neto
Mercaderías	8.640	7.280	1.360				1.360	
Coste Mercadería Vendida	7.280		7.280		7.280			
Proveedores	4.000	4.000						
Capital		4.640		4.640				4.640
Ventas		24.900		24.900		24.900		
Caja	24.900	4.000	20.900				20.900	
Ganancias Período					17.620			17.620
	44.820	44.820	29.540	29.540	24.900	24.900	22.260	22.260

L.I.F.O. (U.E.P.S.)

D	MERCADERIAS	H
Inicio	4.640	7.280
Compra	4.000	
	8.640	

D	COSTE DE LA MERCADERIA VENDIDA	H
	7.280	

D	PROVEEDORES	H
	4.000	4.000

D	CAPITAL	H
		4.640

D	VENTAS	H
		24.900

D	CAJA	H
	24.900	4.000

L.I.F.O. (U.E.P.S.)

FECHA	MOVIMIENTO	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
		CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
2-1-76		140	2	280				140	2	280
3-4-77		280	4	1.120				280	4	1.120
3-4-78	Balance inicio	120	7	840				120	7	840
2-6-78		300	8	2.400				300	8	2.400
2-1-80	Compra	400	10	4.000				400	10	4.000
30-1-80	Venta				830	10-4 120-7 300-8 400-10	40 840 2.400 4.000 7.280	410	140-2 270-4	280 1.080 1.360
		1.240		8 640	830		7.280	410		1.360

1) Caja 24.900
a Ventas 24.900

2) Coste Mercader. Vendidas 7.280
a Mercaderías 7.280

3) Mercaderías 4.000
a Proveedores 4.000

4) Proveedores 4.000
a Caja 4.000

BALANCE GENERAL - SISTEMA H.I.F.O. (M.E.P.S.)

	SUMAS		SALDOS		RESULTADO		PATRIMONIO	
	D	H	D	H	Pérds.	Gans.	Activo	Patr.Net.
Mercaderías	8.640	7.280	1.360				1.360	
Coste Mercadería Vend.	8.300		8.300		8.300			
Proveedores	4.000	4.000						
Capital		5.660		5.660				5.660
Ventas		24.900		24.900		24.900		
Caja	24.900	4.000	20.900				20.900	
Ganancias Período					16.600			16.600
	55.846	45.840	30.560	30.560	24.909	24.900	22.260	22.260

Los asientos y el mayor son iguales que para L.I.F.O.

H.I.F.O. (M.E.P.S.)

D	MERCADERIAS	H
4.640		7.280
4.000		
8.640		

D	COSTE DE LA MERCADERIA VENDIDA	H
7.280		

D	PROVEEDORES	H
4.000		4.000

D	CAPITAL	H
		5.660

D	VENTAS	H
		24.900

D	CAJA	H
24.900		4.000

BALANCE GENERAL - SISTEMA H.I.F.O. (M.E.P.S.)

FECHA	MOVIMIENTO	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
		CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
2-1-76		140	2	280				140	2	280
3-4-77		280	4	1.120				280	4	1.120
3-4-78	Balance inicio	120	7	840				120	7	840
2-6-78		300	8	2.400				300	8	2.400
2-1-80	Compra	400	10	4.000				400	10	4.000
30-1-80	Venta				830	10-4 120-7 300-8 400-10	40 840 2.400 4.000 7.280	410	140-2 270-4	1.360
		1.240		8,640	830		7.280	410		1.360

BALANCE GENERAL - SISTEMA P.P.P. (W.A.P.)

	SUMAS		SALDOS		RESULTADO		PATRIMONIO	
	D	H	D	H	Pérds.	Gananc.	Activo	Patr. Neto
Mercaderías	8.640	5.785	2.855				2.855	
Coste Mercader. Vendida	5.785		5.785		5.785			
Proveedores	4.000	4.000						
Capital		4.640		4.640				4.640
Ventas		24.900		24.900		24.900		
Caja	24.900	4.000	20.900				20.900	
Ganancias Período					19.115			19.115
	43.325	43.325	29.540	29.540	24.900	24.900	23.755	23.755

P.P.P. (W.A.P.)

D	MERCADERIAS	H	
Inic.	4.640	S.	5.785
Compr.	4.000		
	8.640		

D	COSTE DE LA MERCADERIA VENDIDA	H	
	5.785		

D	PROVEEDORES	H	
Caja	4.000	Mercadería	4.000

D	CAPITAL	H	
		Ctas. Debe	4.640

D	VENTAS	H	
		A Caja	24.900

D	CAJA	H	
Ventas	24.900	Proveedores	4.000

BALANCE GENERAL - SISTEMA P.P.P. (W.A.P.)

FECHA	MOVIMIENTO	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
		CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
2-1-76		140	2	280				140	2	280
3-4-77		280	4	1.120				420	3,33	1.400
3-4-78	Balance Inicio	120	7	840				540	4.15	2.240
2-6-78		300	8	2.400				840	5.52	4.640
2-1-80	Compra	400	10	4.000				1.240	6.97	8.640
30-1-80	Venta				830	6,97	5.785,10	410	6.97	2.857,70
		1.240		8.640	830		5.785,10	410		2.857,70

1)	Caja	24.900	3)	Mercaderías	4.000
	a Ventas	24.900		a Proveedores	4.000
2)	Coste Mercaderías Vendidas	5.785	4)	Proveedores	4.000
	a Mercaderías	5.785		a Caja	4.000

BALANCE GENERAL - SISTEMA N.I.F.O. (U.E.P.S.)

	SUMAS		SALDOS		RESULTADO		PATRIMONIO	
	D	H	D	H	Pérdid.	Gananc.	Activo	Patr.Neto
Mercaderías	13.560	5.785	7.775				7.775	
Coste Mercaderías Vendidas	9.960		9.960		9.960			
Proveedores	4.000	4.000						
Capital		4.640		4.640				4.640
Ventas		24.900		24.900		24.900		
Caja	24.900	4.000	20.900				20.900	
Ganancias Período					14.940			14.940
R.E.I.		9.095		9.095				9.095
	52.420	52.420	38.635	38.635	24.900	24.900	28.675	28.675

D	MERCADERIAS	H
Inicio	4.640	5.785
Compras	4.000	
Valuación	4.920	
	13.560	

D	COSTE DE LA MERCADERIA VENDIDA	H
Valor	5.785	
Valor	4.175	
	9.960	

D	PROVEEDORES	H
	4.000	4.000

D	CAPITAL	H
		4.640

D	VENTAS	H
		24.900

D	CAJA	H
	24.900	4.000

D	REI	H
		4.175
		4.920
		9.095

N.I.F.O. (U.E.P.S.)

FECHA	MOVIMIENTO	ENTRADAS			SALIDAS			SALDO		
		CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
2-1-76		140	2	280				140	2	280
3-4-77		280	4	1.120				280	4	1.120
30-4-78	Balance. Inicio	120	7	840				120	7	840
2-6-78		300	8	2.400				300	8	2.400
2-1-80	Compra	400	10	4.000				400	10	4 .000
30-1-80	Venta				830	12	9.960			
	Nueva valuación							410	12	4.920
		1.240		8.640	830		9.960	410		4.920

Valuación de la existencia a valor de reposición
410 unidades a 12 $ 4.920

1) Mercaderías 4.000
a Proveedores 4.000

2) Caja 24.900
a Ventas 24.900

3) Mercaderías 4.920
a R.E.I. 4.920

4) Proveedores 4.000
a Caja 4.000

---Coste Mercaderías Vendidas (PPP)
5.785

---Coste Mercaderías Vendidas ajuste 4.175
A Mercaderías 5 .785
A R.E.I. 4.175

INVERSIONES

Tanto las inversiones temporales como las permanentes producen resultados de distintas maneras. Como ya explicamos en otros capítulos lo relativo a intereses, alquileres y cupones corridos, ahora analizaremos exclusivamente, lo referente a las inversiones en acciones ordinarias.

Este tipo de inversión puede producir dos tipos de resultados que, en algunos casos, no están expuestos contablemente en forma conjunta.

Las acciones suelen proporcionarnos una renta fija o variable que es más conocida con el nombre de dividendos, los que generalmente son distribuidos al cabo de cada ejercicio y una vez aprobada la distribución por la asamblea general de accionistas. Cuando hay dividendos fijos, éstos son abonados en la forma preestablecida de pagos trimestrales, semestrales, etc . Si se han estipulado dividendos fijos y además adicionales, en comparación con los que puedan percibir las acciones ordinarias, también se harán acreedores a esa retribución que fijará anualmente la asamblea respectiva. Cuando las sociedades son prósperas y uniformes, adelantan dividendos que figuran en los estados contables como DIVIDENDOS PROVISORIOS, los que en la generalidad de los casos son ratificados por la asamblea.

Cuando la tenencia de acciones de una empresa determinada brinda la ventaja de poder designar uno o más directores en el directorio de la sociedad participada o controlada, esa actividad está retribuida en diversas formas, algunas ocultas y otras expuestas solamente en la parte que anualmente la asamblea acuerda distribuir como honorarios a los directores.

En última instancia, toda retribución que se perciba por cualquier concepto será una ganancia acumulada en el tenedor de las acciones, aunque lógicamente no será una ganancia para la empresa, que es dueña de las acciones y a efectuado la inversión. La remuneración que percibe un director no corresponde a las tareas que desarrolla ya que tratándose de tareas específicas suelen retribuirse con otros adicionales mensuales sin esperar la resolución de la asamblea de accionistas.

Como ejemplo, podríamos suponer el caso de una empresa Z cuyas acciones pertenecen a los señores A y B, pero que a su vez tiene conjunta-

mente con A y B las acciones de la empresa X.

Los señores A y B percibirán honorarios como directores tanto en la empresa Z como en la empresa X; pero la empresa Z no percibirá nada por ese concepto de la empresa X, por lo que no habrá una ganancia para ella por ese concepto, beneficiándose en cambio los directores de ambas sociedades.

Por ello, la empresa Z sólo tendrá una ganancia cuando perciba el dividendo y siempre y cuando ese dividendo sea producto de ganancias realizadas por parte de la empresa X.

Las capitalizaciones que se efectúan por revalúos no pueden ser consideradas ganancias realizadas para ninguna de las empresas, ni la que hace el revalúo ni la que recibe la distribución de revalúos ya que resultan simples diferencias o ajustes contables por efectos inflacionarios y que, si se analizaran concientemente las realidades, representarían una verdadera descapitalización de la empresa, disminuyendo por lo tanto, el valor de cada acción.

Si consideramosla sociedad X tomada como ejemplo con un patrimonio neto expuesto de la siguiente manera:

	$
Acciones en circulación (1.000 acciones).....	1.000.000.-
Reserva legal.....	100.000.-
Reserva general.....	300.000.-
Revalúos distribuibles.....	3.000.000.-
	4.400.000.-

$$\frac{\text{Patrimonio Neto.....\$ 4.400.000.-}}{\text{Acciones en circulación.....1.000}} = 4.400,- \text{ valor de cada acción}$$

Si la asamblea acuerda distribuir la totalidad de los revalúos, ese estado tomaría la siguiente posición:

Acciones en circulación (4.000 acciones).....	$ 4.000.000.-
Reserva legal.....	" 100.000.-
Reserva General.....	" 300.000.-
	$ 4.400.000.-

Todo esto sería así si no hubiera que hacer ningún gasto y si solo se

exteriorizara la resultante cambiando las cifras de una cuenta a la otra; pero las cosas no son así. En la realidad y para hacer la distribución del caso se requiere efectuar una cantidad de trámites y modificaciones que en ningún caso resultan gratuitas.

Todo aumento de capital requiere el pago del impuesto respectivo que oscila, según los casos y el lugar y que podemos considerar en el 1% para el ejemplo. Además, hay que formalizarlo mediante escritura pública cuyo coste podríamos establecer en otro 1%. Toda emisión de acciones requiere la impresión o compra de las respectivas láminas representativas de las nuevas acciones y según la cantidad de colores y detalles de litografía se encarece la impresión, por lo que se podría establecer ese coste en $ 300.000.-, destinando otro tanto a los avisos que se deben publicar para convalidar la distribución, salvo que la asamblea fuera hecha por el sistema de unanimidad. Esos hechos bastarán para el análisis que se desea hacer y la demostración a la que se llegará.

De todo lo expuesto se habrían acumulado las siguientes erogaciones que son representativas de pérdidas que se acumulan en los estados contables y que serán:

	$
Impuestos.....	30.000.-
Escribano o notario.....	30.000.-
Impresión de láminas o acciones.....	300.000.-
Aviso de puesta a disposición o distribución.....	300.000.-
	660.000.-

Si se tomara como supuesto de que todo el activo fuera dinero representado en la cuenta caja, la situación estaría expuesta así:

ACTIVO		PASIVO	
		Deudas	
		No hay	
Caja.....	$ 4.400.000.-	Capital, Reservas y Resultados	
		Acciones en Circulación	$ 1.000.000.-
		Reserva Legal	$ 100.000.-
		Reserva General	$ 300.000.-
		Revalúos Disttibuibles	$ 3.000.000.-
	$ 4.400.000.-		$ 4.400.000.-

Como se deben pagar los $ 660.000.- a que obligó la capitalización aceptada, el importe en caja será distinto y, por lo tanto, el estado respectivo sería el que figura más abajo. En el caso que no se pagaran esos gastos, también habría alteración del patrimonio neto al incrementarse el pasivo, por lo cual en este caso habría un pasivo.

ACTIVO	$	PASIVO	
Caja.....	4.400.000.-	Deudas: No hay	
Menos: pagos efectuados	660.000.-	Capital, Reservas y Resultados	
		Acciones en Circulación (4000 acciones).....	4.000.000.-
Total activo....	3.740.000.-	Reserva Legal.....	100.000.-
		Reserva General.....	300.000.-
			4.400.000.-
		Menos: Pérdidas	660.000.-
			3.740.000.-

Con lo que, al hacer la nueva valuación de las acciones, se observará una disminución simultánea en el valor de cada acción y en el valor de conjunto.

$$\frac{\text{PATRIMONIO NETO} \quad 3.740.000,-}{\text{Acciones en circulación} \quad 4.000} = 935,-$$

De esta manera queda demostrado que los revalúos no son ganancias realizadas y si se distribuyen producen una descapitalización de la empresa que autoriza las capitalizaciones. Resultará en una ilusión óptica para el tenedor, quien además asumirá otro gasto adicional que será la mayor comisión que le cobrará el banco por la custodia de los valores o el riesgo que debe correr si no lo tiene depositado en una institución financiera o bancaria.

Por lo expuesto, los dividendos o capitalizaciones sólo son ganancias efectivas para un inversor cuando sean consecuencia de una distribución efectuada sobre ganancias líquidas y realizadas, sea que los pagos se hagan en efectivo o en acciones.

Las mayores o menores valuaciones que algunas acciones experimentan en el mercado accionario no pueden ser llevadas a la cuenta de resultados

por no existir seguridad en la continuidad del valor ya que son muchos los elementos determinantes de alzas o bajas artificiales, que incluso a veces se basan en un simple rumor y ello acarrearía la posibilidad de extender una maniobra un tanto dudosa a otra empresa con las consecuencias imprevisibles que ello puede acarrear. Cuando las acciones con cotización tienen poco mercado es muy fácil hacer una APLICACION para fijar un nuevo precio, que daría el valor para el inventario del tenedor de esas acciones, sin otro respaldo que el del deseo y voluntad de llevarlo a ese valor, por cualquier otra circunstancia y no la prudente o aconsejable. Además, incluiría consecuencias puramente inflacionarias.

Cuando las acciones no tienen valor de cotización sólo se las podría valorar por su precio de compra o de libros de la empresa cuyas acciones se adquieren como inversión, desafectando los efectos inflacionarios, para no incluir situaciones multiplicadoras.

Si se realizan las tenencias, producirán un resultado (ganancia o pérdida), dado que rara vez se venderán por el mismo importe que figura en los libros. Pero ese resultado deberá ser analizado en función del poder adquisitivo de la moneda en el momento de la inversión y en el momento de la venta, pudiendo también incluir en el cálculo, los dividendos cobrados y su poder adquisitivo en moneda equivalente y comparando esos hechos con los rendimientos de otras inversiones en el mercado en que se opera. Es evidente que no todas las inversiones en una misma plaza producen la misma renta y que las diferencias son aun mayores si se trata de lugares diferentes.

BIENES DE USO

Todos los bienes de uso están afectados a la actividad del ente y, por lo tanto, todo movimiento en valor de cada uno de ellos producirá una ganancia o una pérdida según que se incremente o disminuya su valor.

El aumento de valor puede resultar de aditamentos o simplemente de hechos sin relación con el bien en sí mismo, pero que resultan de influencias externas que van a producir esas variaciones en los valores.

Existen algunos términos no del todo ubicados en la Contabilidad y cuyo análisis podría ser de interés a los efectos de saber si en algunos casos producen o no un resultado aplicable a la "cuenta de ganancias y pérdidas" de un ejercicio determinado y si su calificación puede resultar correcta o dubitativa. Se debe partir de la base que, en Contabilidad no puede haber hechos indeterminados; todo debe ser correctamente interpretado para no dar lugar a que los diversos interesados en abrir juicio sobre un hecho contable puedan ubicarlo como mejor les convenga o plazca sin que haya una uniformidad o apreciación del hecho en forma clara.

Los inmuebles siempre han dado ganancia al inversor, especialmente en el largo plazo y ello obedece a dos causas muy determinantes que son la constante devaluación de las monedas en todo el mundo y el aumento del valor de la tierra, que es cada vez más escasa en función de la cantidad de habitantes que puebla el planeta. Hay lugares donde el valor de la tierra se incrementó más vertiginosamente que en otros; pero en casi todos los países se registran alzas, salvo en aquellos lugares donde algún fenómeno climático natural o hecho artificial los afectó, relegándolos por alguna causa imprevista.

A su vez podríamos clasificar los inmuebles en urbanos, periféricos, rurales, desiertos y montañas. Como los bañados a veces pueden convertirse en rurales, también podrían ser considerados inmuebles; lo mismo ocurre en algunos casos, con los lagos y las lagunas que pueden tener valor como tal, en cuyo caso habría que considerarlos como inmuebles, ya que ésta es la única forma de incluirlos en el patrimonio societario.

Los inmuebles rurales, pueden a su vez agruparse en:

Ganaderos

Agropecuarios

Forestales
Yacimientos
Canteras
Minas
Represas
Otros

En cuanto a los inmuebles urbanos se podrían dividir en:

Esparcimiento
Industriales
Habitacionales

Lo lógico sería considerar el resultado obtenido de la venta de cada uno de esos inmuebles en forma conjunta o separada; también hay otras circunstancias que determinan resultados que pueden considerarse como tales. Si por ejemplo un establecimiento ganadero o agropecuario tiene varias Ha. de tierra cubiertas por las aguas en forma permanente y, como consecuencia de una obra que realiza la comuna, la Provincia o el Gobierno Nacional, esas hectáreas son recuperadas y perfectamente utilizables, sin que el dueño haya hecho ninguna inversión, existe una ganancia que es lógico considerar, aunque en forma prudente en su valuación para no llevarla a valores normales corrientes; se la podría valuar comparándola con las tierras existentes anteriormente y que no eran inundables. También podría darse el caso de una zona con poca agua que, como consecuencia de una obra pública o privada recibe el suficiente caudal de irrigación, subiendo en consecuencia el valor de la tierra en forma vertiginosa. Se trataría en este caso de una ganancia perfectamente expuesta con los nuevos valores que justifican plenamente el uso de la nueva política de exponer prudentemente una ganancia que se obtiene por la incidencia de esos nuevos valores.

Otra circunstancia sería el caso de una obra cualquiera o la explotación de un yacimiento carbonífero o de otra índole o una industria instalada en la zona que perjudique al predio restándole valor, hecho que es importante llevar a la cuenta de resultados mediante una devaluación.

En el caso de las explotaciones forestales suelen ocurrir cosas curiosas; por una parte se tiene la ganancia resultante de la explotación forestal, ya tratada en otro capítulo, y por el otro la recuperación de la tierra de un bosque que se transforma en apta para la agricultura o

la ganadería con lo cual aumenta su valor. Si así fuere el caso, a medida que se va recuperando esa tierra y se la siembra o se la utiliza para pasturas naturales o artificiales habría una ganancia resultante de la nueva valuación de la tierra. Esas también son ganancias que deben quedar expuestas de alguna manera en los balances correspondientes a los ejercicios en que se recuperaron por la tala y preparación del terreno para transformarlo en pastoreos o sembrados. Si no hubiera habido mayor valoración de la tierra y se volvieran a plantar árboles para continuar la explotación de los bosques, habrá una nueva inversión que estará expresada por el coste de los nuevos retoños plantados, en cuyo caso no habrá cambio de valor del inmueble. Si quedaron retoños o éstos surgen sin que se efectúen nuevas plantaciones, tampoco habrá nuevos costes ni inversiones y, por lo tanto, tampoco habrá ganancias ni pérdidas por tales motivos.

Los yacimientos y su explotación pueden tener varias consecuencias derivadas, muchas de ellas imprevisibles y que sólo se concretan cuando se exteriorizan. Muchos de esos yacimientos son explotados bajo superficie y pueden traer aparejados hechos imprevistos, como pueden ser los cortes de vetas de agua que dejan en un sequío total a todo el resto de la tierra que queda convertida en un verdadero desierto. También puede ocurrir que al cortar un río subterráneo se logre un caudal de agua suficiente para regar toda la comarca que antes carecía de irrigación, lo que produce una ganancia totalmente inesperada o o una pérdida no prevista en el caso anterior. Cuando esos yacimientos se explotan al descubierto, los daños pueden ser totales y la tierra queda inutilizable por varios años, salvo que se recurra a un acondicionamiento que no se puede encarar por lo costoso, con lo que el inmueble pierde o puede llegar a perder todo su valor como inmueble en sí y sólo se recuperará el valor de los minerales extraídos. No hay recupero y, por lo tanto, tampoco habrá ganancia por tal motivo.

En la generalidad de los casos, las canteras combinan la explotación de minas, yacimientos y establecimientos forestales. Se trata en la mayoría de los casos de serranías de poca altura cuya explotación permite la eliminación de las irregularidades del relieve para constituir una planicie que permite la recuperación de la tierra para fines agropecuarios en general; hay sin embargo una disminución considerable en la

cantidad de hectáreas del predio al ser eliminadas las que correspondían a las laderas, quedando únicamente la base. Si esa disminución de extensión se compensa con la mayor valoración de la tierra no existirían ni pérdidas ni ganancia. Si por el contrario, esta menor extensión cobra un mayor valor por su utilización para otros fines habría una ganancia perfectamente manifiesta, mientras que si no resulta explotable, la pérdida habría sido total y no hay ganancia; el predio se perdió totalmente con la extracción de las piedras y todo su valor debió ser absorbido por los resultados de la explotación de la cantera.

Entre las canteras, yacimientos y minas hay explotaciones que son beneficiosas pero también las hay muy perjudiciales que pueden transformar un terreno utilizable en un páramo. Por otra parte una zona yerma se puede transformar en un importante poblado y hacer prosperar a toda una zona, produciendo una importante ganancia para los titulares de esas tierras desérticas y olvidadas.

Las explotaciones salitrosas, petroleras y carboníferas son las más perjudiciales para los predios y sus respectivas zonas de influencia, valorándose empero muchísimo los que quedan al margen del alcance de los derrames, escombros o pérdidas que se producen asiduamente.

Las represas o lagos artificiales se hacen con fines de riego y aprovechamiento hidroeléctrico o solamente uno de ellos. El espacio anegado no podrá ser utilizado sino para recrear peces que pueden vivir y convivir en el agua. A veces suelen ser un elemento valorizante de los alrededores no sólo por el regadío sino como espacio turístico y deportivo. En esos supuestos, habría que compensar el valor de la tierra perdida con el nuevo valor de la tierra que queda fuera del alcance de las aguas retenidas. Si el de estas últimas es superior resultará una ganancia en el hecho; si es menor habrá pérdida y si los valores se igualan no se registrará resultado alguno.

Es de mucha importancia saber a quien corresponde el pago del coste de la obra de la represa, ya que si esa erogación la hace el Estado o algún ente público, el dueño no deberá hacer frente a ningún coste adicional y todavía tendrá la ventaja de cobrar algún importe por las tierras absorbidas por la inundación. La cantidad de tierras circundantes que le queden se valorarán enormemente y si en alguna de ellas puede concre

tar la construcción de un centro deportivo o turístico aumentará más el precio de la tierra y por tal causa existirá una verdadera ganancia expuesta.

Existen muchas otras circunstancias que transforman zonas despobladas en lugares muy frecuentados o donde hay una población arraigada que disfruta de un medio de vida zonal muy importante como puede ser el caso de las zonas cercanas a un puerto, la fijación de médanos, el descubrimiento de bellezas naturales o una zona montañosa explotada turísticamente, lo que valora enormemente las posesiones y produce una ganancia muy importante en el corto o mediano plazo. Cuando hay posibilidad de ventas individuales de terrenos a corto plazo es más aconsejable no contabilizar las ganancias en el momento de exteriorizarse, por el hecho del mayor valor, sino que sería mucho más recomendable y prudente esperar la venta de cada uno de ellos y de tal manera exponer las ganancias más armónicamente y con más acierto en la realidad que en los supuestos. Hay mucha tendencia a no exponer las ganancias que se producen por estos hechos ya que la incidencia de los impuestos a los capitales es un poco gravosa y por ello se tiende más al diferimiento contable que a su exposición en los balances de ejercicio.

En las zonas urbanas los edificios por sí solos no aumentan ni disminuyen de valor por cuanto los materiales utilizados en cada construcción no adquieren mayor valor ni por su escasez ni por otras causas. El mayor valor o la ganancia estará signada por la ubicación y la valoración que toman determinadas calles o barrios por los avances o preferencias de quienes los habitan. En un tiempo la zona más valiosa era la que circunvalaba a la tradicional Plaza de Mayo como lugar comercial y habitacional y se siguió extendiendo hacia el sur, especialmente hacia Constitución. Cuando se declaró la epidemia de fiebre amarilla, ese barrio fue diezmado por la peste y la gente huyó despavorida. El barrio pobre o barrial que estaba en el Norte, lo que es hoy Las 5 Esquinas y la Recoleta comenzó a ser codiciado y cotizado. Además la población de Buenos Aires lo convirtió en escape de vida nocturna con lo que se agregó un nuevo elemento de valoración a pesar de estar la zona cercana a un cementerio, lugar que generalmente, por ese sólo hecho disminuiría, en mucho, el valor de las propiedades. De esta manera, el poseedor de una propiedad en esa zona adquirió un valor insospechable que se

traduce en ganancias continuadas, por un lado, por el mayor precio venal y por el otro, por la cotización abultada de los alquileres de la zona donde hay hoy gran demanda de viviendas.

Los terrenos no absorben ganancias ya que nada justifica su depreciación; no tienen desgaste y cuando, por factores ajenos, pierden valor es más conveniente proceder a una devaluación que recurrir a otra corrección cualquiera.

La construcción de caminos y autopistas valora mucho las propiedades y da una seguridad para su posible utilización, traduciéndose esas diferencias en verdaderas ganancias.

Algunas inversiones en propiedades producen un efecto multiplicador en la valoración, que no es atribuible a la obra sino a la propiedad a la que sirven y le dan valor para ser utilizable como tal en forma permanente. Se podría, por ejemplo, mencionar a los muelles que permiten el arribo de naves de cualquier calado que llevan y traen elementos que pueden resultar indispensables para su explotación; los puertos que terminan con el aislamiento de algunas zonas, las represas o pantanos artificiales que permiten regular las salidas de las aguas frenando o mitigando las inundaciones con lo que el valor de las propiedades asegura una ganancia constante a partir de la culminación de las respectivas obras.

Los demás bienes de uso, en la generalidad de los casos, no producen ganancias por no adquirir nuevos valores, salvo los que provienen de los efectos inflacionarios. Por el contrario, la gran aceleración que existe en el mundo debido al constante avance tecnológico torna obsoletas a muchas máquinas que envejecen antes de estar gastadas y, en algunos casos, casi sin haber sido usadas; por ello conviene utilizar métodos de depreciación adecuados para no hacer peligrar a la empresa cuando se declaran ganancias que no son tales y que al poco tiempo comenzarán a resentirse las finanzas que serán las primeras en acusar el impacto de esa política mal llevada a cabo.

Cuando se pretende cerrar cada ejercicio queda una fuerte dosis de duda de si la ganancia expuesta es correcta o no y una de las mayores incertidumbres las provoca la cantidad de depreciaciones cargadas en cada

período a la cuenta de resultados sin saber correctamente cuáles son y cómo deben ser calculadas. Esto constituye una de las mayores limitaciones de la Contabilidad, por lo cual debe llegarse a una aproximación más acorde con la realidad que con lo histórico o empírico.

Cualquier sistema usado para calcular la depreciación referida a los valores históricos es normal y aceptable, ya sea que se trate del valor constante, creciente, decreciente o cualquier otro que tenga en cuenta la vida útil del bien a depreciar, ya sea en función de la cantidad de horas trabajadas o de años de vida calculados. Lo importante es establecer el valor sobre el cual se debe calcular la depreciación. Cuando éste se ve afectado por la inflación, las depreciaciones en función de los costes históricos quedarán muy por debajo de los valores de reposición por lo que al concluir la vida útil del bien, la depreciación acumulada no alcanzará para cubrir el coste del bien de reemplazo lo que significa que durante los años en que ese bien depreciado trabajó, absorbió ganancias que ahora se transforman en una pérdida para los nuevos ejercicios que deberán depreciar el nuevo bien, en función del nuevo precio de coste y no del que tendría por el valor de reemplazo.

Para mitigar esos efectos, bastante perniciosos para las empresas, se dieron dos alternativas un tanto aceptables y que tienden a mostrar la carga que corresponde a cada ejercicio, en función de las depreciaciones que le corresponden por deterioro o desgaste de los bienes de uso.

La más corriente y utilizada consiste en hacer un revalúo de los bienes en función de los índices de precios, lo que no es totalmente satisfactorio ya que no todos los índices son uniformes en los precios. Lo lógico sería tomar los valores de reposición y sobre ellos establecer la depreciación correspondiente sin que incida en forma desproporcional en ningún ejercicio; cada uno absorberá su carga normal más la que le corresponde por la variación de los precios. Este sistema no introduce nada nuevo; se revalúa el bien llevando su valor al de reposición y la depreciación se calcula en función de la variación del precio del ejercicio y de la depreciación acumulada, dejando solamente la parte proporcional que corresponde depreciar a los ejercicios siguientes. Para aclarar un poco esta situación, se ilustra con un ejemplo numérico:
Se compra un bien en $ 1.000.000, cuya vida útil se calcula en cinco años.

El primer año no tiene alteración en la depreciación por cuanto fue ingresado el último mes del ejercicio y con criterio de prudencia se deprecia en su parte proporcional del 20%. En el segundo período, la valuación se duplicó y, por lo tanto, la depreciación se debería calcular sobre el nuevo valor o sea sobre $ 2.000.000.-; el tiempo de vida restante es de sólo tres períodos ya que en éste también corresponde depreciarlo; pero como ahora no nos faltan cinco períodos para depreciarlo, sino sólo cuatro, si calculáramos el 20% para cada año, tendríamos el 80% del valor y ese porciento es de sólo $ 1.600.000.- y no $ 1.800.000.- que es el importe que necesitamos depreciar. Por ello, el cálculo debe hacerse en función de los años de vida que faltan para llevarlo a cero o sea, en este caso cuatro años, en cuyo caso la depreciación equivaldrá al 25% de valor con el revalúo efectuado o sea $ 450.000.-. Si hacemos la comprobación inversa, o sea $ 450.000.- por período por 4 períodos, ello nos dará $ 1.800.000.- valor de la depreciación por los años restantes, que sumado a los $ 200.000.- del primer año de depreciación llegará a la cifra del valor corregido.

Esto es lo que se hizo en muchos casos; pero no es lo correcto ya que de esa manera la depreciación no es del 20%, sino del 25%. Para corregir ese desvío se debe hacer otro cálculo.

Costo del bien	$ 1.000.000.-
Incidencia de la inflación	$ 1.000.000.-
Nuevo valor a depreciar	$ 2.000.000.-

Cargar a cada período futuro el 20% sobre el valor de origen más los efectos de la inflación por los tres años que restan para depreciarlo equivaldría al 60% del nuevo valor o sea $ 1.200.000.- la depreciación para el futuro y para este período será de $ 600.000.- ya que lo lógico es que este período cargue con sus efectos inflacionarios. De tal manera la depreciación quedaría reflejada de la forma siguiente:

Primer Período	$ 200.000.-
Segundo Período	$ 600.000.-
Tercero, Cuarto y Quinto Período	$ 1.200.000.-
Total a depreciar	$ 2.000.000.0

Esta es una forma de exponer los efectos inflacionarios y no trasladar ganancias o pérdidas sin corregir sus efectos y consecuencias.

Así se debería continuar sucesivamente hasta terminar el último ejercicio con su valor en cero o en una unidad ($1.-) cuando se mantiene en existencia y se quiere tenerlo bajo control ya que si se lo elimina totalmente de la ficha por no tener asignado valor alguno no se tendrá posibilidad de saber cuál fue su destino posterior.

La otra alternativa, que no tuvo mucho auge, pero que es tanto o más realista que la anterior es la de cargar a cada ejercicio como resultado negativo las diferencias entre los valores de compra y los de reposición, llevando esa cifra a una cuenta representativa de esa situación y dentro del rubro CAPITAL, RESERVAS y RESULTADOS, bajo la denominación de Reserva para Reposición de Bienes de Uso a los fines de corregir los efectos inflacionarios. Se le puede atribuir a esa cuenta cualquier otra denominación que se desee, siempre y cuando sea expresión de lo que se busca exponer, que es el resultado de la inflación, absorbido por la cuenta de resultados en lo que afecta a esos bienes especialmente.

Otros conceptos que fueron y son bastante controvertidos son los que se refieren a: Conservación, Mantenimiento, Mejoras, Renovación, Reposición, Amortización, Depreciación, Agotamiento. Cada uno de ellos recibe un tratamiento contable que no siempre resulta el adecuado, por lo que creemos oportuno, a esta altura, precisar lo que consideramos debiera ser su uso correcto.

Conservación: viene de conservar, o sea, poseer una cosa y cuidar de su permanencia. Por lo tanto, se conserva una cosa encerrada, alejada de los elementos que le alteran su consistencia, cantidad, durabilidad o utilización. Se conserva una unidad móvil cuando se la lava para sacarle las arenas, tierra, suciedades y otros elementos corrosivos. Se conserva una aeronave o un buque al efectuarle los servicios que corresponden en cada cantidad de horas de navegación, y todo insumo que se emplea en esta tarea y la utilización de los materiales, es coste incurrido y corresponde al período en que se usó el bien y no al futuro.

Mantenimiento: viene de mantener, y las máquinas y equipos no se mantienen, se conservan. Los combustibles u otros medios que consumen algunas máquinas, equipos o semovientes, no se deben asimilar al mantenimiento de las personas. Este vocablo, mantenimiento, está más relacionado con los víveres y la alimentación de los seres vivientes, ya sean

animales o vegetales, que con los cuidados que requieren los bienes de uso de las empresas.

Mejora: es uno de los términos contables de grandes controversias. Se atribuye a mejora, el concepto que de ella dan las normas impositivas, cuando la realidad debe ser la inversa. La norma contable debe formar conceptos y establecer pautas para las normas fiscales e impositivas de cualquier tipo.

El hecho de efectuar una reparación, por importante que ella sea, no significa una mejora en el bien original y, por lo tanto, no debe confundirse reparación con mejora; lo máximo que se podría lograr con un arreglo grande es volver al bien a una utilización similar a la que tenía cuando se incorporó en estado flamante.

Se mejora un inmueble cuando se agranda con nuevas construcciones; se mejora una máquina si se le adiciona un dispositivo o agregado que amplíe su capacidad productiva y/o de duración o le confiera valor superior al de origen.
Se mejora una máquina, un automóvil o una propiedad o cualquier otro bien, cuando es adquirido en un estado determinado y se le incorporan nuevos elementos, prolongándole la vida útil que tenía en el momento de la adquisición o mejorando su utilización, ya sea en apariencia o en comodidad. No se mejora cuando se le cambia una pieza gastada por otra nueva, por más importante y costosa que sea.

Se mejora un bien cuando hay ampliación de su contextura o técnicas nuevas incorporadas. No hay mejora cuando se efectúan simples cambios.

La mejora se incorpora al activo, como parte integrante del bien existente y se depreciará en el futuro junto con lo que falte depreciar del bien original y por igual período, salvo el caso en que, por el hecho de la mejora haya una prolongación de la vida del bien y, por lo tanto, haya que cambiar la base de depreciación.

Reparación y conservación van muy de la mano, y aunque son distintos los conceptos, hay momentos que pueden confundirse, ya que en cierto modo una conservación, de no realizarse, puede convertirse más adelante en una reparación.

Se reparan, principalmente aquellos elementos que sufrieron accidentes

o no han tenido la conservación necesaria.

Renovación: está vinculada con el cambio y la permutación.

No se renueva lo que se repara, aunque quede "como nuevo"; simplemente se remoza o se vuelve a su estado original.

Amortización: significa pasar los bienes a manos muertas; redimir o extinguir el capital, préstamo u otra renta; recuperar o compensar los bienes invertidos en alguna empresa.

Depreciación: significa disminuir o rebajar el valor o precio de una cosa.

Agotamiento: acción y efecto de agotar o agotarse y agotar, significa extraer todo el líquido que hay en una capacidad cualquiera.

En el ordenamiento contable, estos vocablos no son usados con precisión. Las normas emanadas del Código de Comercio y de casi todas las leyes o normas referidas a las sociedades y a sus balances expresan amortización, en lo que se refiere a la forma que se cargó por la cuenta de resultados para reflejar el valor presunto que los bienes usados en la producción de bienes o servicios pierden por su uso o por la simple acción o transcurso del tiempo, que los deteriora o envejece.

Lo lógico es que se amortizaran las deudas y los capitales.

Se depreciarán los bienes de uso y los que están sometidos a algún desgaste o deterioro.

Se agotarán aquellos bienes que se van aniquilando, a medida que se les va extrayendo de sus entrañas todo lo que tienen, como son las canteras, las minas y los yacimientos, a medida que se le sacan los elementos aprovechables que los constituyen.

BIENES INMATERIALES

Dentro de este grupo se hallan todos los elementos legales que dan respaldo a la actividad comercial del ente y, cuando se trata de derechos cedibles en parte, su alquiler o permiso de uso a terceros puede resultar de gran provecho.

Los más conocidos de estos elementos son:

Las patentes, que a su vez incluyen:

a) Patentes de sanidad o de circulación

b) Patentes industriales o comerciales

c) Patentes de invención

Las marcas registradas

Las llaves del negocio

Las concesiones

En tiempos remotos y debido a la expansión de las enfermedades infecto-contagiosas, especialmente después del descubrimiento de América, los barcos recibían patentes de sanidad que eran de dos clases:

1- "Patente limpia, cuando no reine enfermedad alguna o sospechada."

2- "Patente sucia, en los demás casos y cuando provienen de países extranjeros".

Actualmente, esa patente se ha transformado en el tributo que se paga todos los años por la radicación de vehículos, habilitación de negocios, etc.

Las patentes industriales son ahora más amplias; pero originariamente en Francia y en España era un tributo que abonaban los industriales de acuerdo con su importancia y ubicación, agregándose a veces otra variable en relación de los alquileres pagados.

Las patentes de invención son más recientes y se rigen por otro sistema. Se trata de un producto de la revolución industrial con su velocidad, sus inquietudes, sus desvelos, sus ansias de dominio y poder y sus defectos.

Esas patentes tienen alcances ilimitados; resguardan y respaldan a los industriales y a los inventores en lo que hace a sus derechos de explotación o producción de bienes, de acuerdo a normas de fabricación predeterminadas que alcanzan tanto a su composición y a su forma, como a su

presentación en el mercado. Es por ello que cuentan con el respaldo de la fórmula química, el envase, el modelo, los dibujos, etc.

En los países de un desarrollo medio, las patentes sólo tienen alcance local y muy pocas veces se trasladan al exterior, especialmente las referidas a invenciones. Cuando un ciudadano destacado de un país pequeño o de poca importancia económica inventa algo, rara vez puede lograr su patentamiento a nivel universal. Lo más lógico y natural es que venda el invento a alguna potencia o simplemente que jamás lo pueda poner en utilización por falta de capital adecuado o que tenga que venderlo por cuanto no será utilizado en la forma original.

Uno de esos casos fue el invento de los diamantes, en base a un proceso químico y otro, el de los tubos fluorescentes, cuyo consumo de energía era tan reducido que los adquirentes del invento lo aumentaron.

La ley es como una criba que sólo depende de cómo y para qué se use; deja pasar o rechaza lo que se desea y según la buena voluntad de quien la aplique se obtendrá la mayor o menor conveniencia o su rechazo.

No hace muchos años en la Argentina se inventó el famoso bolígrafo que tiene mucho que ver con el nombre de su inventor el Dr. Biro y si él hubiera podido lograr el patentamiento universal, es indudable que en la actualidad sería una de las personas más ricas del mundo, ya que dichos elementos sólo se fabricarían con su licencia o autorización que, por supuesto, no sería gratuita. Actualmente los fabrican en todas las partes del mundo y no creo que ni la Argentina ni el Dr. Biro perciban regalías de todos los fabricantes del exterior y del país.

Todos los años la Argentina paga cifras astronómicas en concepto de REGALIAS, que son el precio o alquiler que se satisface mensualmente por el uso de una marca o invento patentado en el exterior y también en la Argentina. Además, por no se sabe qué influencia, quizá el CONSUMO MASIVO de las series televisivas y las intensas propagandas de productos con patente extranjera, la mayoría de la gente prefiere las marcas foráneas. Como es masivo queda bien, aunque sea de arpillera o de la calidad más ordinaria que la mente humana pueda imaginar y fabricar; peor es para todos y, por lo tanto, está bien así.

Para los países cuyas empresas exportan productos manufacturados o poseen fórmulas escritas, es una importante fuente de ganancias; para los que deben importarlos, es un enorme drenaje de fondos y, por lo tanto, una absorción de ganancias.

Cuando las patentes tienen un tiempo limitado o ilimitado de utilización y se las explota regularmente, la AMORTIZACION que se puede aplicar sólo tendría justificativo en los casos en que se adquiere el derecho de utilizarlas por un tiempo determinado; el monto de dicha amortización por cada ejercicio estaría dado por la forma de contratación, es decir si el pago se aplica a cada unidad vendida o si se hace por un lapso determinado, sin tener en cuenta las ventas.

Si la contratación supone un pago por unidad vendida o producida, el porciento de amortización se calcularía sobre esa base, en función de esas unidades producidas o vendidas durante el ejercicio.

Si la contratación abarca una cantidad de años, el cálculo resulta mucho más fácil, ya que se amortiza en función de los años que cubre el contrato, pudiéndose usar otras formas combinadas como puede ser la creciente o la decreciente, o simplemente la uniforme para todos los años.

Los bienes inmateriales no sufren desgaste y no se consumen; por el contrario, cuanto más tiempo pasa y más arraigo logran, más valor comercial tendrán; por ello, dada la tendencia general de cargar a cada ejercicio una parte de absorción de esa inversión, la denominación es la de AMORTIZACION y no depreciación, ya que se amortiza un capital invertido y no el precio de una máquina que se gasta, se consume o DEPRECIA con el tiempo.

Cuando se cobran derechos por el uso o goce de patentes, es más aconsejable no considerar la ganancia hasta que no esté percibida y los importes cobrados serán contabilizados como ganancia realizada, previa deducción de todos los costes inherentes. Se contabiliza como tal el importe NETO PERCIBIDO. Hay una razón fundamental que aconseja adoptar esta posición y es que si se cobra una suma fija o un porciento por unidad vendida, sólo se conocerá el importe total cuando haya liquidación y, generalmente, junto con la liquidación aparecerá la suma destinada a satisfacer el pago. Si por circunstancias políticas o de otra natura-

leza, o por reglamentaciones vigentes en su país, el usuario de la marca no puede hacer efectivo el pago de nada sirve contabilizar las regalías que no pueden percibirse, por lo que no se justificaría hacer un doble juego de ingresos o ganancias e inmediatamente efectuar la previsión o simplemente depurar un crédito que no es corriente; por lo tanto, al no ser cobrable será crédito recuperado cuando se lo pueda percibir y no antes.

Las marcas registradas no difieren mucho de las patentes de invención, ya que la patente de un producto puede incluir también su denominación que sería la marca. Las marcas también se patentan y lo mismo acontece con las denominaciones de las empresas, sociedades o entes, las que pueden estar respaldadas por su respectiva patente.

Los costes de la registración de marcas, denominaciones o patentes, no son muy altos, por lo que su incidencia en los resultados del ejercicio no resulta muy significativa. Además, existe una tendencia muy generalizada a no amortizar esas inversiones mientras las empresas están en marcha, ya que si éstas FUNCIONAN, explotando y usando una marca o denominación determinada, a medida que transcurre el tiempo se tornarán más conocidas, con lo cual aumentará su valor. En muchos casos esas marcas han llegado a confundirse con el producto y cuando se desea comprar el artículo, en vez de denominarlo con su nombre genérico se lo pide por el nombre de la marca, ya arraigado en la mente de los consumidores. Es indudable que quien posee una marca o producto de esa naturaleza tiene un capital potencial incalculable. En cambio, quien es poseedor de una marca que sólo él conoce, tendría apenas el valor de inversión siempre y cuando la denominación sea más o menos aceptable para venderla a un tercero.

LA LLAVE DEL NEGOCIO

Es muy común que se confunda este vocablo con el de anticipo de alquileres.

La llave del negocio es lo que se paga por la adquisición de un comercio, empresa, industria o cualquier ente en marcha, con su clientela, sus bienes y, en algunos casos, hasta sus deudas a terceros y a sus proveedores. Se compra una ganancia esperada en función de la marcha que

tenía esa misma empresa con el accionar existente hasta su adquisición y, por supuesto, también se cuenta con la nueva dinámica que se le podría imprimir con el ingreso de una nueva dirección. El reflotar empresas antiguas y obsoletas, tanto por quienes las integran como por su espíritu, es una actividad comercial muy beneficiosa en la Argentina.

Cuando se alquila un local para destinarlo a una actividad diferente de la que tenía y se abona un precio global en el momento de firmar el contrato y luego se pacta el pago de un alquiler mensual, ese precio global no es una llave, es un adelanto de alquiler que deberá ser AMORTIZADO durante el plazo que dure el contrato de alquiler.

No hay compra de empresa en marcha, no se compra clientela, no se compran ganancias esperadas o futuras. Simplemente se alquila un local con una ubicación determinada que dará una ganancia por el lugar, por el posible público concurrente, por la atención que se pueda brindar a la clientela y su alquiler se pacta en parte adelantado y en parte en pagos mensuales. No existe llave.

Cuando rigieron algunas leyes de alquileres de características especiales se estaba frente a un caso particular que no es pertinente desarrollar aquí, por cuanto ya no están vigentes.

Se trataba de un adelanto de alquileres que en vez de ser cobrado por el dueño de la propiedad se le abonaba al inquilino anterior, en compensación por transferir la unidad del inmueble. Ser inquilino era el gran negocio, ser dueño de la propiedad, la gran ruina.

LAS CONCESIONES

Hay concesiones que requieren mucha inversión para estar en condiciones de producir ganancias.

La particularidad de esas inversiones y de esas ganancias es que tienen una vida limitada, aunque a veces es ilimitada, como podría ser el caso de las concesiones a perpetuidad.

En la mayor parte de las concesiones intervienen la Nación, las provincias o las municipalidades en forma individual o conjunta y, por lo tan-

to, es un contrato bilateral de mutuo acuerdo en el que las dos partes tienen derechos y obligaciones predeterminados y perfectamente estipulados.

Al formalizarse la concesión se establecen las normas y reglas a cumplirse y, muy especialmente, los plazos de duración de la misma. Todas las inversiones hechas desde el momento del contrato, aunque puede haberlas antes, son parte del coste de la concesión y debe preverse la amortización o depreciación durante el término de vida del bien o de la concesión, el que sea menor. Por ello, podría darse el caso que muchos bienes fueran depreciados cuando ya terminaron su vida útil y otros mucho antes, dependiendo de la duración del bien, la fecha de compra y el término de la concesión. En el caso que hubiera valor de rescate o residual convenido, sólo serían costes las diferencias entre los valores originales, las actualizaciones de valores, si las hubiera, y los valores residuales por sus importes reales y convenidos.

En el caso de las inversiones en bienes de uso, cuyo importe debe absorberse antes de expirar la vida útil del bien, habría dos incidencias que serían, por un lado la depreciación correspondiente a la incidencia en el coste de la explotación, por el desgaste, deterioro o pérdida de valor y, por el otro, la pérdida que sufrirá cuando deba ser transferido sin valor, o por un valor calculado. Esa diferencia debe ser denominada AMORTIZACION, ya que no se trata de un desgaste, sino de pérdida del capital invertido por tener que entregarlo antes de que expire la vida útil del bien.

Todos los costes, depreciaciones y amortizaciones serán absorciones de las ganancias y todas aquéllas que se consideren realizadas, de acuerdo con las normas contables, serán las del período y la sumatoria de ellas representará las ganancias realizadas de la concesión.

CARGOS DIFERIDOS

Es en este grupo de cuentas donde existen más opiniones desencontradas ya que para unos resultan costes incurridos, para otros es una necesidad diferir su incidencia y hay todavía quienes los consideran simples créditos, por lo que no se los puede incluir en este rubro. Vemos entonces que existe una amplia gama de opiniones que pueden ser o no valederas aunque todos tengan su argumentación o posibilidad de demostrar su verdad.

Durante mucho tiempo se estableció una diferencia entre los cargos diferidos y los gastos pagados por adelantado, siendo los primeros los costes incurridos ya y sin posibilidad de recupero y los segundos aquéllos que se pagaban en un momento determinado y correspondían a hechos futuros.

No todos los argumentos tienen un solo enfoque de las cosas y, por lo tanto, pueden y deben ser rebatidos hasta que se pueda llegar a una interpretación lógica de los hechos. De todos modos, tanto los cargos diferidos como los gastos pagados por adelantado son erogaciones que inciden en el resultado de los ejercicios en que se apliquen los importes que se establezcan con un criterio lógico, en función de la incidencia que tendrán en el tiempo.

Dentro de los cargos diferidos los más conocidos con:

- Costes de organización
- Costes de constitución
- Costes de reorganización
- Costes de investigación
- Costes de estudios
- Costes de desarrollo
- Costes de campañas publicitarias intensivas, etc.

Dentro de los gastos o costes pagados por adelantado tendríamos:

- Primas de seguros pagadas y no vencidas
- Anticipos de impuestos
- Alquileres pagados por adelantado
- Intereses pagados por adelantado
- Papelería y útiles en existencia

Una de las diferenciaciones más valederas entre los cargos diferidos y los gastos pagados por adelantado es que para los primeros no existe un cargo al resultado de cada ejercicio que pueda tener un fundamento y por ello se había dicho reiterativamente que dichos cargos se amortizaban en un período prudencial, que en ningún caso debería exceder de los

cinco años a partir de la inversión efectuada. En cambio los gastos pagados por adelantado tienen una mayor posibilidad de cálculo en función del tiempo de uso o utilización de esos pagos o cargos efectuados.

Costes de organización: son los más onerosos y pueden aplicarse por lo general a un período largo. Hay casos, sin embargo, en que se impone una reorganización inmediata, con lo cual dichos costes existentes en el activo no tienen ya razón de figurar debido al cambio o reemplazo del sistema impuesto; en efecto, lo que cae en desuso carece de valor si no se puede vender y una organización que no sirve no tiene ni precio ni adquirente. Al eliminar o cargar al resultado del último ejercicio en que estuvo vigente esa organización, el saldo pendiente de amortización, ese valor residual será una pérdida para el ejercicio en que se decidió reemplazarla.

Costes de constitución: aunque no se trate de importes significativos, como en el primer ejercicio, todo coste que no pueda ser activado incrementará el resultado negativo de la empresa, que generalmente por los problemas inherentes a la puesta en marcha, construcciones, etc., no llega a tener una actividad rentable, y dado que esos gastos se hacen de una vez y para toda la vida del ente, se justifica que otros ejercicios carguen, con por lo menos, una parte de esos costes.

Costes de reorganización: cuando los resultados de las empresas empiezan a decaer por razones internas o externas, los empresarios se ven precisados a tomar medidas urgentes para mantenerlas a flote y sin sobresaltos. En algunos casos esas medidas son de poca importancia; en otros, en cambio, se requiere un análisis en profundidad que resulta en cambios profundos acompañados de inversiones de gran magnitud. En esta última circunstancia, como el beneficio de la reestructuración se hará efectivo en el futuro y se supone que llevará a mejorar las cosas y no a empeorarlas, es lógico que su incidencia también sea distribuida entre la mayor cantidad de años posibles que, como se mencionó, no deben pasar de cinco para cada amortización.

Costes de investigación: muchas empresas tienen dedicado todo un sector al análisis y a las posibilidades de desarrollar nuevos productos o mejorar los existentes. En algunas, esos gastos o costes son absorbidos por el cobro de regalías que pagan otras empresas por el uso de tales investigaciones; en otros casos esos costes se mantienen en el activo

hasta que la investigación logra el objetivo buscado y se presenta un nuevo producto, aplicándose al coste de la nueva patente todo lo invertido en ella. Por tal motivo y hasta que se logre el propósito deseado, como los ingresos que podrán obtenerse pertenecen al futuro, es lógico trasladar una parte de los costes al momento en que se producen las ganancias.

Costes de estudios: estos tipos de tareas, en la generalidad de los casos, son verdaderos activos y se venden en el futuro cuando se concluyen en su totalidad y en la mayoría de los casos obedecen a estudios de obras o proyectos que a su vez son utilizados por la propia empresa, como contratista de la obra. Cuando no tienen esas características, y sólo abarcan una faz de la actividad empresarial -como podría ser el estudio de mercado para un nuevo producto-, esos costes deberán tener un tratamiento contable similar al de los costes de investigación.

Costes de desarrollo: en este tipo de estudios hay ciertas combinaciones que están interrelacionadas muy estrechamente con lo fabril, lo financiero y lo comercial y, por lo tanto, se trata de análisis destinados a aplicarse en el futuro. Por ello, se pueden diferir estos costes hasta los años en que los planes trazados tendrán plena ejecutividad.

Costes de campañas publicitarias intensivas, etc.: algunas empresas recurren a campañas intensivas a fin de lograr una gran penetración en el mercado. Dichos medios publicitarios tendrán sus consecuencias en la preferencia del público en el futuro, siempre y cuando el producto publicitado tenga aceptación. Por cuanto los costes de la publicidad son muy elevados y no pueden ser trasladados al momento en que la campaña publicitaria produzca sus mayores beneficios se traslada una parte de la incidencia en los resultados, en forma moderada, para no dejar activos demasiado inconsistentes que pueden resultar un peligro mayor que el de trasladar un resultado negativo o positivo a otro ejercicio.

Primas de seguros pagadas y no vencidas: en este tipo de cuentas no existe mayor problema ya que si se contrata un seguro por tiempo determinado, la prima que se paga está en relación directa del período cubierto y consiste en un simple cálculo matemático del importe de la prima por la cantidad de días, meses o años de duración del seguro. Se afecta a cada período lo que se haya consumido en él y el remanente, o sea lo que no venció, será un coste del o de los períodos sucesivos hasta que

expire la prima y el seguro. Sólo podrá haber incidencia del coste del dinero por pagos adelantados y no calculados.

Anticipos de impuestos: los anticipos de impuestos tienen una particularidad especial y, por lo tanto, debemos tenerlos muy en cuenta para determinar cómo actúan en cada caso. Por un lado hay impuestos que son facturados por el proveedor como es el caso del I.V.A. (Impuesto al Valor Agregado) y se contabilizan en los estados contables por separado como débito y crédito sin llegar a los cargos diferidos. Se trata de un crédito e inclusive se justifica ese tratamiento contable por cuanto en el supuesto caso de que el contribuyente tuviera excedentes de impuesto puede cederlo o trasladarlo a un tercero que deba pagar ese tributo. En cambio, hay otros gravámenes que son considerados anticipos y frente a las diversas alternativas de quienes los quieren considerar como créditos o como GASTOS PAGADOS POR ADELANTADO, con sus múltiples argumentos, deberán tenerse en cuenta dos cosas:

1° Para que sean un crédito deben ser cobrados o brindar la posibilidad de ser un medio de pago en el futuro, como es el caso de la cesión.

2° Si no hay tal posibilidad y simplemente se trata de un pago que se hizo para un cargo futuro como es el caso de un tributo cualquiera, es un gasto pagado por adelantado,

Los impuestos que se adelantan para cubrir los gravámenes que el ente deberá tributar más adelante son gastos del futuro y, por lo tanto, es lógico que figuren en el activo; si no son recuperables no tendrían otra ubicación más lógica. En efecto, no son pérdidas de este ejercicio por cuanto estos pagos no corresponden al tributo ya oblado en su momento o que se adeuda y ya está establecido. Lo que ahora corresponde es abonar una parte del tributo, cuya carga no corresponde al período.

Alquileres pagados por adelantado: no existe inconveniente en esta cuenta por ser también un cálculo matemático en función de los meses de alquiler que se hayan pagado por adelantado y sus respectivos importes. En base a ello se establece el crédito para la cuenta negativa que es la que refleja los alquileres pagados.

Intereses pagados por adelantado: Tienen similitud con los alquileres y las primas de seguros pagadas por adelantado. Se calculan en relación al importe pagado y del tiempo por el cual se toma el dinero prestado, pasando por los resultados negativos la parte devengada o transcurrida y por el activo lo que aun no haya vencido.

Para todos estos casos de pagos anticipados hay que obrar con prudencia pues puede ocurrir que no retornen en su totalidad o pueda haber una proporción residual en el activo en caso de procederse a una anulación de una póliza, a la devolución de un crédito o la revocatoria de un alquiler que dan lugar a costes no recuperables como pueden ser determinados impuestos en los documentos firmados o en las pólizas de seguros.

Papelería y útiles en existencia: en muchas empresas se contabiliza, por ser de gran importancia, lo que se gasta e invierte en tales rubros; no puede ser considerado como mercadería ya que lo más representativo de esta cuenta son los impresos y éstos sólo se pueden vender como papel viejo, a un precio muy inferior al que se pagó por su impresión y compaginación. Por ello, resulta mucho más lógico que cada ejercicio absorba el coste de papeles y útiles que consumió y no los considere como pérdida a medida que se compran, sin tener en cuenta para nada el consumo que debe ser la medida ideal.

LOS PASIVOS O EL CAPITAL DE TERCEROS

Dentro de estas deudas tenemos una gama un tanto particular en cuanto a los efectos que produce en cada ejercicio de las formas más normales que resultan para cada caso.

Tal como se dijo en el comentario sobre los créditos del activo, ocurre algo similar con las deudas. Todo proveedor que cobra su factura o su crédito diferido incluirá de alguna manera el sobreprecio que será nada más ni nada menos que el coste del dinero correspondiente al período que tarda en recuperar su crédito o sea hasta que cierra el ciclo al convertirlo nuevamente en dinero.

Estos hechos son poco tenidos en cuenta para los ajustes ya que existe una tendencia a establecer una ganancia en función del tiempo de duración, sin análisis previo y suponer que no hay crédito sin sobreprecio o interés incorporado y, por lo tanto, una duplicación de valores que en el caso del REI producirá una ganancia para el deudor; pero no se incluye en el extorno la incidencia en el activo por el mayor precio facturado en la mercadería o producto vendido, el que a su vez también estará ajustado y expuesta su incidencia en el REI del activo.

La situación donde se justifica plenamente el ajuste y la exteriorización de la ganancia es en el caso de los depósitos de los directores y accionistas sin plazo y sin intereses convenidos ni pagados en ningún caso. También podría darse el caso en que no haya posibilidad de incluir los sobreprecios como ocurre cuando los accionistas no cobran los dividendos en efectivo durante un tiempo largo y a veces hasta los dejan prescribir, una situación en la que, además de la ganancia del REI existe la pérdida del derecho a percibir los dividendos; los que pasan a engrosar las ganancias de los ejercicios futuros.

Pueden existir otros tipos de deudas que no cuentan con sobreprecios y que también justifican la exteriorización de la ganancia por el REI como, por ejemplo, las deudas por las que se emiten cheques que no son retirados o que no se cobran dejándolas vencer, o cualquier otra circunstancia que no implique la posibilidad de aplicar un recargo o cargo a la deuda original como existe en la actualidad con las deudas con los entes estatales o paraestatales.

En los casos de los bancos, financieras y entidades que reciben depósitos de terceros con intereses convenidos, suele ocurrir que al venci-

miento dichos importes no son retirados, transcurriendo días, meses y hasta el caso extremo de no ser cobrados jamás, convirtiendo en una ganancia ese pasivo, además de los intereses o el REI, ya que no sería correcto el uso de las dos medidas al mismo tiempo; sólo debería establecerse una para reflejar la ganancia proporcionada por el hecho.

En los casos de las dudas que tienen interés establecido e inamovible podrían presentarse situaciones determinantes de ganancias cuando la tasa de interés es más baja que la de plaza y en tales circunstancias la ganancia sería la diferencia entre el interés abonado y el coste o interés que debería abonarse en ese momento. En este supuesto carece de sentido aplicar el REI. Cuando las tasas de interés son más elevadas que las existentes en plaza esta situación no será de mucha duración, ya que el deudor agudizará su ingenio para cancelar las deudas de mayor coste y transformarlas en deudas de coste actualizado. Por ello, no se justifica el análisis de sus incidencias.

Podría ocurrir que las tasas de interés fueran inferiores al REI; y, en esta hipótesis el uso del crédito con cargo de interés sería ventajoso y produciría una ganancia que se podría exteriorizar por la vía del REI y que también consistirá en lo provechoso de las compras al contado o ventas con sobreprecio superiores a los cargos de los intereses. Cualquiera de estas formas mostrará la ganancia que producirá el uso de los créditos con tasas de interés negativas, como se hace en muchos países y se hizo en la Argentina durante muchos años.

Las deudas en moneda corriente al cierre de cada ejercicio deben ser tomadas a su valor nominal y no incluirles otro REI ya que carece de sentido.

Las dudas en moneda extranjera tienen algunas alternativas particulares; en muchos casos producen ganancias y, muy especialmente, si son deudas de largo plazo y si la moneda en la que está reconocida la deuda también está afectada por los efectos inflacionarios. En tal caso se produce una ganancia en la medida que los intereses pactados no superen ese efecto del deterioro de la moneda adeudada.

En estos momentos, agosto de 1980, el dólar está por debajo de lo que sería conveniente para la economía Argentina; pero el coste financiero para quien no tiene deuda en dólares es menor que pa-

ra quien toma o compra con moneda Argentina y, por lo tanto, recibe una importante ganancia por ese hecho. Concretando, las deudas en moneda extranjera producen ganancia, en tanto y en cuanto las diferencias a pagar en un período determinado por intereses y diferencias de cambio sean inferiores a los costes del dinero en el país de origen de esas monedas. O bien la ganancia reside en la diferencia de los costes internos que permitan mantener en ese mismo período el mismo valor adquisitivo, en función de los productos adquiridos con anterioridad y referidos a esa deuda. Si existen diferencias en los valores adquisitivos que permitan comprar mayor cantidad de productos estaríamos reflejando una ganancia y de poderse comprar igual cantidad se habría experimentado una pérdida por la toma del crédito en moneda extranjera, pudiendo tal vez, haberlo convertido en crédito en moneda del país.

Para las deudas en moneda extranjera de largo plazo se dan las mismas situaciones que para las de corto plazo, y su incidencia para producir ganancias o pérdidas será igual que para las deudas de corto plazo, debiéndose tener en cuenta, que para establecer el resultado que produce en cada ejercicio el uso del crédito externo debería establecerse la incidencia que provocan en los costes de reposición tales hechos, las diferencias de cambio, los intereses que se abonan periódicamente y los precios de tipo comprador para la valuación de cierre de cada ejercicio. Con el análisis minucioso de esos elementos estaremos en condiciones de decir si el uso del crédito en esa moneda extranjera produjo una pérdida o una ganancia de por si.

Dentro de lo que también se consideran pasivos existen dos denominaciones que han dado mucho que hablar en las reuniones de los profesionales en Ciencias Económicas de los últimos años. Por tratarse de hechos muy controvertidos no creo ni conveniente ni razonable emitir opinión concluyente en ninguno de ambos casos; pero considero oportuno señalar la consistencia de cada una de esas denominaciones que son: PROVISIONES Y PREVISIONES.

Las provisiones son deudas ciertas que se calculan de acuerdo a supuestos que de producirse darán esa certeza en el monto de las deudas y cuya exigibilidad está condicionada a que esos supuestos ocurran tal como fueron propuestos.

Este tipo de deuda provista de fondos con cargo al ejercicio, no es se-

gún la mayoría de los autores exigible a la fecha del balance, cuando en la realidad ocurre que en dicha fecha no está expuesta, es latente, está esperando el hecho para convertirse en deuda.

La empresa tiene la responsabilidad de proveer los fondos necesarios para cubrir esa posibilidad de deuda latente que se exteriorizará cuando se expongan los hechos y siempre que éstos se ajusten a lo previsto.

Dentro de este rubro figuraba, entre otras, la provisión para impuestos y para los sueldos y jornales complementarios, más conocidos como aguinaldo.

Para el cálculo de los aguinaldos no existe problema alguno; todos los meses tendremos una absorción de ganancias por la doceavaparte de los sueldos y jornales pagados durante el mes, incrementados por las cargas sociales que gravan a ese tipo de remuneración; el cálculo puede ser preciso en cuanto a ese concepto, aunque ello no signifique que siempre se abone la totalidad de los aguinaldos previstos, ya que en muchas circunstancias el obrero desaparece y no concurre a cobrar ni los sueldos o jornales trabajados, ni vacaciones ni aguinaldos, dejando esos fondos en compensación de anticipos recibidos y dejando un saldo a favor o en contra de muy escaso significado, por lo que podría existir o bien una ganancia por exceder la provisión calculada el importe realmente pagado o una pérdida cuando esos haberes no alcanzan a cubrir los adelantos hechos al personal que no hizo más acto de presencia.

No cabe duda alguna que los impuestos de cada ejercicio son absorciones de ganancias que deben incidir en el ejercicio en el que recaen esos gravámenes; pero también es cierto que algunos impuestos no se pueden calcular hasta después de la asamblea, momento en que los accionistas expresan su voluntad y, por lo tanto, deciden el destino de las ganancias del ejercicio. Recién a partir de ese momento se conocerá el importe de las ganancias que corresponde absorber para hacer frente a los impuestos que inciden en función de la voluntad expuesta en la asamblea de accionistas. La tendencia a calcular los impuestos antes de las ganancias del período es muy particular; resulta preferible constituir la PROVISION aunque a muchos no les guste considerar como cierto algo que después puede no serlo por no ser la voluntad de la asamblea, que es la soberana y no quien hizo los cálculos para establecer la deuda.

Esta posición tiene sus fundamentos en que hay distribución de ganancias

que no están gravadas con impuestos mientras que otras sí lo están. Por lo tanto, de acuerdo con lo que la asamblea resuelva, será mayor o menor el tributo que la sociedad deba pagar. Sólo cuando se sabe con certeza qué importes van a ser gravados y desgravados, recién en ese momento se conocerá el monto de la deuda y no antes cuando se desconocía lo que ocurriría en la asamblea.

El constituir una provisión, con la salvedad que está calculada en base a la propuesta de distribución que hace el directorio, es en nuestra opinión, una medida sana, muy distinta al hecho de calcular un impuesto y darlo como un hecho concluido sin que esté aprobado por el órgano de decisión que es la asamblea de accionistas. Esa provisión se podría restar de las ganancias del ejercicio como provisión para impuestos, dejando solamente la "ganancia neta a distribuir". O incluir la provisión como una parte más de ganancias a distribuir. En ambos casos, la manera de exponerla debe estar indicada.

LAS PREVISIONES

La previsión es la acción y el efecto de prever algo que puede ocurrir sin que se tenga la certeza de que suceda; no sería lógico que no se previera un hecho que puede dar una pérdida para los ejercicios futuros y, por lo tanto, las previsiones son necesarias. Es indispensable que cada ejercicio tome a su cargo, por vía de las previsiones, los riesgos eventuales que se pueden trasladar al futuro.

No existe mayor controversia respecto de las previsiones que son más conocidas como cuentas regularizadoras y a las que nos referimos al tratar las cuentas de ACTIVO. Tampoco plantea dificultades con referencia a los accidentes de trabajo, ya superada por los seguros colectivos. Distinto es el caso de la Ley 11.729 y sus modificaciones, más conocida como ley de despidos, ya que en ningún caso se calcula en función del despido masivo de todos los trabajadores; sólo se recurría a una modalidad particular para que las empresas no dejaran de pagar impuestos, debiéndose destinar la mayor parte o la totalidad de las ganancias a la formación de esa previsión en razón de las subas en los topes de despido o los incrementos salariales. Cada empresa gozaba, por así decirlo, de la libertad de constituirla o no. Sin embargo, la mayoría optó por mantenerla, aunque fuera en esa forma reducida y no prudentemente conbebida o por la totalidad de las necesidades.

LA FACTURACION Y EL COBRO

Toda factura incluye en su importe una parte de ganancia bruta, cuya proporción dependerá del tipo de actividad que desarrolle la empresa, pudiendo ir desde un modesto porciento de ganancia sobre el importe de las ventas -en el caso de los consumos masivos- hasta el 100% o sea la totalidad de la factura como ganancia para el caso de los honorarios facturados por un profesional independiente. Por lo tanto, toda facturación tiene y contiene una ganancia, incluida en su importe.

El problema consiste en establecer cuándo se considera ganancia realizada: cuando se confecciona la factura o cuando ésta se cobra. Indudablemente todos los hechos no se pueden medir con la misma vara. Cuando se trata de la venta de mercadería para una empresa comercial o industrial, la simple entrega y aceptación de lo vendido constituye el hecho determinante de conclusión de la operación; la factura se emitirá después, salvo en los casos de ventas al contado en que ambas son simultáneas o los repartos diarios en que las facturas se confeccionan el día anterior para hacer las entregas al día siguiente. En cualquier caso, debe tenerse en cuenta el hecho que determina que la venta haya quedado concluida y que es la confección de la factura o la simple entrega de la mercadería. Cuando la facturación es consecuencia de un honorario, dos tipos de circunstancias pueden alterar el concepto, a saber: 1°) que la factura se haga en base a un presupuesto aceptado y, en tal caso al concluir cada una de las etapas estipuladas se presentará la factura, siendo entonces en ese momento que se produce la ganancia realizada, y 2°) cuando la tarea se hace sin presupuesto aceptado y, en muchos casos, sin establecer de antemano su respectivo precio es más prudente considerar la ganancia realizada cuando se percibe. Tratándose de los médicos, a quienes se les abona la visita antes de entrar a la revisación y como no hay espacio de tiempo significativo se consideran los dos momentos como uno sólo y, por supuesto, la ganancia es realizada cuando se cobra la consulta, ya que la tarea, si bien es posterior se puede considerar como simultánea.

En los casos de honorarios por trabajos de ingeniería hay efectos que deben tenerse en cuenta en función de la importancia del proyecto y de si la obra es supervisada por el cuerpo de profesionales intervinientes en el diseño. Cuando se elabora el proyecto solamente, por lo ge-

neral se presentan, como mínimo dos facturas: una cuando se acepta el presupuesto y la otra, cuando se entrega el estudio, salvo que su importancia exija la confección de otras intermedias a efectos de obtener fondos para cubrir los costes que puede tener el grupo de proyectistas. Cuando además se supervisa la ejecución de la obra, las facturaciones se harán a medida de los avances de la obra y, por lo tanto, cada una de ellas será representativa de la ganancia realizada, aunque en muchos casos no hay distancia manifiesta entre la facturación y el cobro ya que tratándose de ese tipo de facturas generalmente se cobran sin mayor demora.

Puede haber un tipo de facturación no del todo común, pero que puede proporcionar importantes ganancias. Es la que corresponde al NO HACER, es decir, el que no se haga algo que a otro no le interesa, pagando este último por lo que solicita que no se haga, al que no lo hace una cifra estipulada y con rigurosa puntualidad. Como ese tipo de facturación o cobro es de rigor tiene el efecto y la acción del tiempo; se cobra cuando vencen los plazos y es ganancia por el sólo devengamiento de los mismos. Es similar a un alquiler. Es ganancia cuando se devenga el derecho a percibirla.

Los servicios que se prestan se suelen cobrar con fecha fija de pago, tal es el caso de la energía eléctrica, el servicio telefónico, etc., pudiéndose dar el caso en que son facturados sin haberse prestado. En estos supuestos podría considerarse como ganancias realizadas la totalidad de la facturación; sin embargo sería muy prudente crear una previsión para posibles reclamos o ajustes de las facturas confeccionadas.

Para todos los casos en que se produzcan ganancias para que sean tales y que a su vez se consideren realizadas debe partirse del supuesto que los hechos que las producen se consideren concluidos. Si ello es así las ganancias que proporcionan serán realizadas, si no lo están o no se consideran concluidos serán ganancias presuntas o esperadas, serán ganancias del futuro y no del presente.

Las Ganancias Realizadas son ganancias de ahora, del presente, del ejercicio que las produce y no de otros.

Las cuentas de resultados

Existen muchas opiniones respecto del nombre que corresponde aplicar a ese conjunto de cuentas que están agrupadas en lo que durante muchos años se llamó "las cuentas de pérdidas y ganancias", distintas de las cuentas patrimoniales; algunos eran partidarios de denominarlas así por cuanto las pérdidas se debitan y las ganancias se acreditan y las cuentas de resultado negativo tienen saldo deudor mientras que las de resultado positivo tienen saldo acreedor, en la generalidad de los casos. Otros sostenían que, como la meta y mira de todo empresario o ente es obtener ganancias, correspondía invertir la denominación y colocar primero, como énfasis, a las ganancias y luego lo que ningún empresario desea, las pérdidas. Nada de esto nos dice mucho de lo que son las pérdidas ni de lo que son las ganancias, ya que es muy normal hallar en las cuentas de resultados de muchas empresas pérdidas que no son tales y, a su vez, ver expuestas y contabilizadas ganancias que tampoco lo son y menos aún ganancias realizadas.

De acuerdo con lo antedicho existen dos conceptos, e independientemente de su orden de mención, siempre tendremos las cuentas que producen pérdidas, por manifestarse el hecho o simplemente una erogación exteriorizada de alguna manera y, por el otro las cuentas referidas a los ingresos o ganancias.

Los ingresos a su vez los podemos ordenar así:

a) Ingresos en efectivo
b) " por derechos adquiridos
c) " por prescripciones
d) " diferidos
e) " latentes
f) " que se manifiestan de otras maneras

En cuanto a las pérdidas pueden estar expuestas así:

a) Gasto
b) Coste
c) Quebranto
d) Cesiones
e) Donaciones
f) Otras manifestaciones

Ingresos en efectivo

Este tipo de ingreso es el que corresponde a la facturación de contado rabioso, por lo cual el momento de la contratación y el del cobro son simultáneos. No debe confundirse este ingreso con la mera cobranza que nada tiene que ver con los resultados ya que puede ser una simple traslación de hechos o de cuentas de activos y pasivos sin que se opere una

modificación del patrimonio neto que algunos autores denominan capital propio.

Ingresos por derechos adquiridos

En este caso el derecho adquirido no procede de una compra, sino que simplemente se logra el goce de él, como en el caso de las herencias, las posesiones treintañales, las posesiones de cosas muebles, etc., a los que podíamos agregar los correspondientes a:

a) Licencias
b) Concesiones
c) Dividendos
d) Comisiones
e) Honorarios
f) Bonificaciones que recibimos por compras
g) Descuentos que se conceden o se tiene derecho a cobrar por pronto pago.
h) Alquileres devengados
i) Intereses devengados
j) Donaciones, premios, etc.

Todos los conceptos expuestos ya fueron explicados en otros capítulos, salvo los correspondientes a bonifaciones y descuentos y donaciones, que abordaremos ahora, y las donaciones que consideramos más adecuado tratar como egreso.

La bonificación está relacionada con la mercancía que se compra o se vende y quien la otorga hace una reducción en su precio, disminuyendo, por lo tanto, el importe de la venta; para quien la compra, el valor de la mercadería es inferior, afecta al precio y no a la forma de pago.

Las bonificaciones se hacen por la incidencia de la cantidad en la compra o venta, la calidad de la mercadería que no siempre es uniforme o la condición del cliente, mayorista, distribuidor, etc.

Cuando las bonificaciones están convenidas por algunas de las circunstancias expuestas existe el derecho de percibirlas en un plazo razonable; pero como sólo inciden en el coste de la mercadería cuando se es comprador y en la disminución de la facturación para el caso de la venta no corresponde considerarla ni como ingreso ni como egreso, ya que no son ni lo uno ni lo otro. Es tan solo una modalidad operativa tan válida como la marcación de los márgenes de ganancia que cada comerciante estipula de acuerdo a sus conveniencias y a la situación de competencia en el mercado.

Para la Real Academia Española (Diccionario Manuel e Ilustrado), la bo

nificación es la acción y efecto de bonificar. (Aumento de valor o mejora). En su otro Diccionario de la Real Academia sólo expresa que es la "acción y efecto de bonificar" y bonificar es, para la misma Academia... "Del lat. bonus, bueno y facere, hacer tr.ant. Abonar, 3a., 7a. y 9a. aceps" y abonar es algo más amplio; pero no del todo satisfactorio o concordante con lo que se desea expresar en contabilidad y el mismo cuerpo expresa para las aceps. lo siguiente: "3a. Hacer buena o útil alguna cosa, mejorarla en condición o estado. Para la 7a. es 7. Tomar en cuenta, la acep. y para la 9a. es 9. Com. Asentar en las cuentas corrientes las partidas que corresponden al haber".

Es indudable que aquí no coincidimos con los académicos ya que parece que ningún contador es académico y que ningún académico sea contador, lo cual es una lástima.

El idioma es más correcto por lo antiguo que por lo académico ya que los vocablos y la sapiencia de los pueblos milenarios es superior al conocimiento que pueda adquirir cualquier ser humano y, en este caso, también es correcto su contenido idiomático y también la forma en que lo aplican algunos autores, no todos, es decir la disminución del precio y en este sentido está de acuerdo con la 3a. acepción del vocablo: se mejora el precio de la compra por alguna de las razones señaladas y dicha mejora corresponde solo al precio del producto comprado.

Descuento

Podemos gozar de este derecho, que es un ingreso cuando nos conceden un descuento por pronto pago. Es una ganancia que obtiene el que abona una factura u otro documento o pacto comercial antes de su vencimiento y siempre obedece a un pronto pago o a un anticipo del pago con respecto a la fecha pactada.

En el caso de este vocablo la Real Academia es más conceptual que en el anterior; aunque es muy dubitativo el criterio con que se refiere a lo comercial ya que expresa: "m. Acción y efecto de descontar. 2.Rebaja, compensación de una parte de la deuda. 3. Com. Operación de adquirir antes del vencimiento valores generalmente endosables. 4. Com.Cantidad que se rebaja del importe de los valores para retribuir esta operación". Es indudable que existe una fuerte dosis matemática y jurídica en esta definición cuando tal vez hubiera sido mucho más precisa si se la hubiera encarado con sentido comercial, que es el de los contadores, dicien-

do simplemente que el DESCUENTO ES EL RECONOCIMIENTO O RETRIBUCION AL PAGO ANTICIPADO DE UNA DEUDA O COMPRA.

El descuento sólo debe considerarse como ganancia cuando el pago se hace efectivo y se obtiene el descuento pertinente y no cuando existe el derecho latente como podría ocurrir al cierre de un ejercicio en que tal derecho o preferencia aun está pendiente por no haberse hecho el pago para poder gozarlo. No hay ganancia si no hay descuento y no puede haber descuento si no existe el pago que permite obtenerlo. La ganancia por los descuentos solo se puede considerar cuando éstos son real y efectivamente concedidos y concuerdan con el pago.

Los ingresos por prescripciones

Existe una cantidad de posibilidades de lograr ingresos por tal concepto y constituyen ganancias cuando se recupera un bien o un derecho por negligencia, olvido, fallecimiento o cualquier otra circunstancia que el adquirente del bien, depositario tenedor, etc. no utilizó en el tiempo que la ley fija para hacer uso del derecho.
Todas las deudas se eextienguen por la acción del tiempo y algunos documentos tienen validez limitada como en el caso de los boletos de compra y de venta; cuando no se utilizan esos derechos producen una ganancia para el deudor o el vendedor según los casos.

En otros capítulos ya se habó de este tipo de prescripciones como en el caso de los documentos o depósitos a fecha o los dividendos de las sociedades anónimas. Hubo casos muy curiosos sobre el particular.
Uno de los más interesantes tal vez sea el que correspondió a un dividendo y revalúo efectuado por el CREDITO ESPAÑOL, dueños del actual Banco Español del Río de la Plata de la Argentina. En razón de la quiebra de este importante banco, ocurrida un poco antes de la crisis de 1930, se produjo una desvalorización muy importante de sus acciones, y el Estado, en vez de liquidarlo, salió en su ayuda y mantuvo esa colaboración hasta pasada la mitad del siglo cuando recuperó su inversión de apoyo. Mientras tanto, las acciones existentes en España iban perdiéndose unas por extravíos naturales, otras por la guerra civil española y otras por ignorancia de lo que representaban, ya que habían pasado décadas y décadas sin que el Crédito Español repartiera dividendo alguno. Mientras tanto en la Argentina ambos bancos proseguían normalmente su accionar y un grupo de dirigentes, con muy pocas acciones en po-

der de cada uno manejaba los destinos de ambas instituciones. En un momento determinado algunos de ellos descubrieron algunos paquetes accionarios y se aprestaron a comprarlos y en España hubo un Banco que también siguió o inició los pasos para adquirir la mayor cantidad posible del "paquete". En un momento determinado existían dividendos y revalúos pendientes de cobro que determinaban que el control de los dos bancos pasara a una o a otra mano, por lo que tal vez algún santo milagrero recibiera varias promesas para el caso en que no se llegaran a retirar tales acciones. Lo concreto es que a la fecha de precripción nadie se presentó con los cupones correspondientes a cobrar esas distribuciones y, por lo tanto, un grupo de accionistas retuvo el control de ambos bancos y el Crédito Español la ganancia que representaban esas distribuciones prescriptas. Esas ganancias fueron tales a partir de la fecha de la precripción, aunque fueran representativas de cifras millonarias, como en este caso.

Otros hechos que determinaron innumerables pleitos y controversias fueron las prescripciones de los boletos de compraventa de tierras que no fueron escriturados ni tomada la respectiva posesión. En estos casos no deben considerarse ganancias hasta que exista fallo judicial que determine la caducidad del documento.

Otro hecho de prescripción común es la posesión de cosas muebles e inmuebles que pueden producir una ganancia para quien las posea por el tiempo que la ley establece para cada caso. Tampoco se pueden considerar como ganancia hasta que no exista adjudicación por vía judicial. En todos estos casos de prescripciones hay dos "personas" en juego, la que obtiene la ganancia y la que sufre el perjuicio por no hacer uso de su derecho a su debido tiempo.
Además de los casos expuestos sobre prescripciones existen muchos más que tratándose de GANANCIAS pueden recibir todos el mismo trato contable; pero, siempre hay que tener en cuenta que el hecho y el derecho de la prescripción debe estar concluido para considerarlo como tal.

En cuanto a los ingresos diferidos, latentes y manifiestos, ya fueron tratados en otros capítulos, por lo que nos remitiremos a lo ya expresado.

Las cuentas de pérdidas

GASTO. m. Acción de gastar.//2. Lo que se ha gastado o se gasta.//3.Fís. Cantidad que un manantial de fluido, agua, gas, electricidad, etc., proporciona en determinada unidad de tiempo.//Gastos de Escritorio. Lo que se gasta en las oficinas y despachos particulares en papel, tinta, etc. //de representación.Asignación suplementaria anexa a ciertos cargos del Estado para su más decoroso desempeño, o haberes que perciben algunos funcionarios de elevada categoría a quienes no señalan sueldo las leyes.// de residencia. Lo que se abona sobre el sueldo de un funcionario público por tener que residir en localidades determinadas.// Cubrir gasto. fr. Producir una cosa lo bastante para resarcir de su coste. //Dar el gasto. fr. ant. Talar, 2°. art., 1° acep. // Hacer el gasto, fr. fig. y fam. Mantener uno o dos la conversación entre muchos concurrentes, o ser una cosa determinada la materia de ella.
Todas esas definiciones y acepciones que se dan del vocablo son correctas en cuanto al idioma. Contablemente y de acuerdo con algunos educadores, el vocablo de gasto debe ser restringido ya que en la mayor parte de los casos los denominados GASTOS son simples costes del funcionamiento, de administración, etc., agregándose algunas aclaraciones, en el sentido de que deben ser voluntarios para obtener un servicio o bien determinado, sin perseguir la formación de una renta.

Ninguna empresa realiza o efectúa gastos voluntarios, todos son obligados y necesarios, salvo en los casos de desaprovechamiento, negligencias o ineficiencias; lo real y concreto es que todo gasto que se efectúe en función de una necesidad empresarial es un coste que será o deberá ser aplicado al departamento o sección que lo provocó, sea el mismo de producción o de simple consumo, como es la función administrativa. No hay deseo de obtener ganancias con esos insumos, son simples requerimientos de organización, imprescindibles y necesarios para continuar la marcha de la empresa, ya que de lo contrario, cada cual obraría a su gusto, sin que nadie haga lo que la organización le obliga a hacer en beneficio de todos y de la propia empresa.
Existen GASTOS O COSTES que pueden ser evitados y que sólo son erogaciones sin retorno alguno; en esos casos más que gastos son quebrantos resultantes de la ineficiencia o especulación de algún responsable que permitió que se produjera el hecho y su consecuencia.

El gasto se hace fácil, la ganancia, muy difícil.

No existe gasto que no pueda ser imputado a un sector determinado y aún aquéllos que son puramente voluntarios y no están respaldados por una necesidad también pueden ser imputados y, en el caso que no haya o no exista una sección, será la del que autorizó el hecho.

COSTE: Este vocablo sólo plantea la controversia que existe entre la denominación de costo o COSTE a efectos de saber cuál es la denominación más correcta. En tal sentido pensamos que lo más contundente son las expresiones de Roque Barcia y las de la Real Academia, que reproducimos, a las que habría que añadir algunas expresiones que están muy emparentadas con la de COSTE.

Según el Diccionario de Sinónimos Castellanos de Roque Barcia:

COSTA, COSTE, COSTO

COSTA significa lo que se hace a expensas nuestras. Así decimos: han hecho el viaje a mi costa. Me han cargado las costas del proceso.

COSTE significa la idea de importe o de valor. La casa que acabo de hacer me tiene de coste tanto o cuanto.

COSTO expresa la idea de sacrificio.

COSTA es carga. COSTE, precio. COSTO, gasto. Más de un prójimo suele campar a nuestra costa. Casi nunca compramos un objeto por su real y verdadero coste. Apenas hay capricho que no nos tenga mucho costo. (BARCIA).

COSTO. m. Costa, ler. art.// 2. And. Ración de trigo, aceite, sal y vinagre que mensualmente se da en los cortijos a guardas, vaqueros, yeguarizos y porqueros. // A COSTO Y COSTAS. m. adv. A COSTE Y COSTAS.

COSTO. (Del lat. costus) m. Hierba vivaz, propia de la zona tropical, y correspondiente a la familia de las compuestas. El tallo es ramoso, las hojas alternas y divididas en gajos festoneados, las flores amarillas, y la raíz cilíndrica, de dos centímetros de diámetro, aproximadamente, porosa, cenicienta, con corteza parda y sabor amargo; pasa por tónica, diurética y carminática. //2. Esta misma raíz.//hortense. Hierba de Santa María.

COSTE. m. Costa, ler. art.// A COSTE Y COSTAS. m. adv. Por el precio y gastos que tiene una cosa; sin ganancia ninguna.

COSTA. (De costar) F. Cantidad que se da o se paga por una cosa.// 2.V. Ayuda de Costa.// 3. Gasto de manutención del trabajador cuando se añade al salario.// 4. pl. Gastos judiciales.// A costa de. m. adv.con que se explica el trabajo, fatiga y dispendio que cuesta alguna cosa. // A toda costa. m.adv. Sin limitación en el gasto en el trabajo.

//Condenar a uno en costas.fr. For. En lo civil, hacerle pagar los gastos que ha ocasionado a sus contrarios en el juicio; y en lo criminal, agravar accesoriamente el castigo con el pago total o parcial de los gastos. Meter a costa. fr. ant. Poner o emplear mucho trabajo o coste en una cosa.// Salir, o ser, uno condenado en costas. fr. Fig. Cargar con todo lo perjudicial de un negocio.

COSTA. (Del gall. o cat. costa, y éste del lat. costa). Orilla del mar y tierra que está cerca de ella.//2. Corrido de la costa.//3. Instrumento de madera dura, de dos decímetros de largo y tres o cuatro centímetros de grueso, con muescas en los extremos, que usan los zapateros para alisar y bruñir los cantos de la suela.//4. ant. Costilla. //Andar costa a Costa. fr. Mar. Ir. o navegar, costa a costa. //Barajar la costa. Mar. Navegar cerca de la costa y paralelamente a ella siguiendo sus sinuosidades y huyendo de sus peligros.//Dar a la costa. fr.Mar. Ser impelida del viento una embarcación y arrojada contra la costa.//De costa.m.adv.ant. De costado o de lado.//Ir, o navegar, costa a costa. fr.Mar. Costear, 2°Art.

COSTEAR. Hacer el gasto o la costa. Producir una cosa lo suficiente para cubrir los gastos que ocasiona.

Los costes son el agregado necesario que se hace en toda tarea productiva, administrativa, financiera o de cualquier otro tipo que toda empresa o persona debe realizar para cumplir con su cometido.
El coste es un insumo que se efectúa con miras a obtener un servicio o un producto determinado. Cuando los costes están referidos a la producción de bienes o servicios destinados a la comercialización de éstos, no son insumos de resultado negativo inmediato, sino se efectúa la venta o facturación de aquéllos y, en ese momento, son descargados como coste del producto o servicio vendido.
QUEBRANTO: Es un vocablo poco usado en contabilidad y, sin embargo, su uso es correcto y debería utilizarse y contabilizarse en todos aquéllos casos de pérdidas por casos fortuitos como son las inundaciones, los incendios, los terremotos, los granizos, las guerras, las huelgas, etc. El quebranto en ningún caso es voluntario, siempre debe ser fortuito o casual o ajeno a la actividad del ente que lo soporta.

La Real Academia lo define demasiado académicamente y expresa:

QUEBRANTO. m. Acción y efecto de quebrantar o quebrantarse.//2.fig.Decaimiento, desaliento, falta de fuerza.//3.fig. Lástima, conmisera-

ción, piedad.//4.fig. Grande pérdida o daño.//fig.Aflicción, dolor o pena grande.//de moneda. Nombre y concepto que suele darse a la indemnización o gratificación concedida a los habilitados, cajeros o pagadores de las oficinas.

QUEBRAR, QUEBRANTAR, ROMPER

Se quiebra una cosa contra nuestra voluntad y en perjuicio del que la poseía.

Se quebranta lo que sin perder su primitivo estado, sufre sin embargo alguna alteración en él.

El verbo romper tiene dos acepciones dentro de su sentido propio. Se rompe un objeto por ira, por enojo o por placer de hacerlo; se rompen las ropas de uso, y otras por el mismo uso.

Quiebra un criado un vaso. Quebrante un cocinero la ternera para condimentarla . (LOPEZ PELEGRIN).

No cabe duda que los contadores tendremos que crear nuestro propio idioma y actualizarlo junto con los miembros de las Academias de la Lengua para que sea un poco más preciso de lo que es en la actualidad.

CESIONES: la cesión debe ser voluntaria, caso contrario dejaría de serlo para ser una expropiación y, en este supuesto, sería un quebranto y no una cesión.

La cesión descapitaliza y, por lo tanto, ocasiona una salida de medios o de activos. En algunos casos podría existir una contraprestación que obligaría a medir ambos valores -los de la cesión y los de la contraprestación- para poder apreciar si el hecho ocasionó capitalización o descapitalización.

DONACIONES: La donación también debe ser voluntaria y, en algunos casos existe necesidad de hacerla por el efecto que produce entre los allegados, usuarios o vinculados con el ente.

La mayor parte de las donaciones se hacen a entidades de bien público, que no persiguen fines de lucro (lucro es la denominación generalizada y no del autor) y, por lo tanto, suelen estar amparadas por una desgravación impositiva, una figuración social o propaganda, por lo que puede haber una real y verdadera contraprestación y habría que hacer una evaluación de los hechos para saber si existe una donación o no.

En los supuestos en que la publicidad sea más eficiente y costosa que la donación, ésta no es tal sino una publicidad y como tal debe ir cargada a las respectivas partidas y no a las de donación. Si se hizo a

las fuerzas de seguridad, en reconocimiento de un servicio prestado también es una donación, es el pago de un servicio encubierto y, aunque por razones impositivas o de auditoría no figure como tal, es parte de un coste y así se la debe contabilizar, aunque con otro nombre.

Algunas empresas, o mejor dicho, algunos empresarios, tienen mucha sensibilidad social y, cuando alguno de sus colaboradores o miembros de su familia sufren algún hecho lamentable suelen hacer donaciones o pagar los gastos necesarios para solucionar en parte o totalmente el problema de dicho colaborador. Estos casos se consideran donaciones cuando, en realidad, son un coste del personal y deberían ser cargados al sector donde el colaborador presta el servicio, cosa no muy aceptada por los supervisores que la deban soportar, ni los entes recaudadores de previsión social.

OTRAS MANIFESTACIONES:

Son innumerables las formas en que se pueden manifestar erogaciones, insumos o costes y, en todos los casos, el hecho tiene una ubicación precisa donde se lo debe cargar, con el calificativo que en cada caso sea el correcto, pudiendo ser encuadrado en todos los casos en alguno de los conceptos expuestos con anterioridad y sin necesidad de otros inventos contables o "rebusques" administrativos.

PERDIDA: La pérdida, es el resultado final de un hecho; la venta de una maquinaria puede producir una pérdida, porque se vendió a un precio más bajo del importe necesario para cubrir todos los costes. El resultado del ejercicio producirá una pérdida si las cuentas del DEBE superan a las del HABER en el cuadro de GANANCIAS Y PERDIDAS, en cambio, la compra de papelería para escritorio no será una pérdida puesto que se trata de un coste necesario. La pérdida es el resultado de una operación, de un ejercicio, cuando el hecho produjo resultado negativo.

CONCLUSIONES

Hace ya muchos años se trató de presentar los estudios contables en fórmulas matemáticas, partiendo de la más simple que sería la ACTIVO-PASIVO=PATRIMONIO NETO, cuya expresión abreviada es A-P=N y por pasaje de términos A=P+N; a medida que corría el tiempo y también los conocimientos contables y matemáticos se completó un poco esa fórmula fundamental, llevándola a un estado dinámico que incluye los resultados del período; si se mantuvieran los fundamentos de la partida doble tendríamos la siguiente expresión matemática A+Q=P+N+G; siendo Q el elemento que representa a las pérdidas, si las hubiera, y G a las ganancias si las hay; pero no se trataba de una formulación global ni definitiva, ya que existen otras variables que no habían sido incluidas.

En las exposiciones que antecedenten a este capítulo se dijo que las previsiones eran pasivos eventuales, inciertos y posibles en determinadas circunstancias, por lo que considerarlas pasivo era también algo demasiado particular y excesivo en cuanto a la apreciación de aquellas previsiones que se mantienen en el supuesto pasivo y las que regulan el activo que, en ningún caso, son deudas ni posibles ni ciertas; se asemejan más a una reserva que a otra cosa y en los términos actuales son previsiones que se hacen en función de los riesgos posibles a que están sometidos los activos que presentan posibles falencias de consistencia y de realización futura. Algo parecido ocurre con las ganancias diferidas y con las ganancias a realizar que tampoco resultan una deuda monetaria; son la representación de un importe estipulado que se fija por el derecho o goce de un determinado bien y por un lapso dado; por lo tanto no existe la obligación de pagar una suma cierta y para que en contabilidad exista pasivo éste debe ser establecido en un importe a pagar cierto y en fecha establecida para satisfacer el pago. Por ello se considera que a esa ecuación le falta la consideración de esos casos intermedios que podemos representar con la letra I para la ecuación matemática que se transformaría entonces en: A+Q=P+I+N+G. No sería del caso establecer si las ganancias o las pérdidas que se expongan en la ecuación pertenecen a uno o a otro ejercicio, ya que esta información nada aclararía al hecho de exponer un estado patrimonial en forma matemática. Si se piensan mucho esas causales, no habría inconveniente alguno y los podrían señalar así A+R=P+I+N+GA+GE, donde GA sería ganancia del ejercicio anterior y GE ganancia del ejercicio.

Esta ecuación sería una hermosa herramienta de trabajo si se mantuvieran uniformes los valores de los bienes, cosas y derechos del activo, realidad imposible en los momentos actuales, en que las fluctuaciones de los valores resultan cada día más inciertas.

Los ajustes por inflación propuestos cuentan con tantos defectos y dificultades en su aplicación que se alejan cada vez más de una realidad aceptable. Los índices que publican los entes estatales ya están más cerca del ridículo que de la realidad. En agosto de 1980 se publica un índice del coste de la construcción (correspondiente al mes de julio del mismo año) frente a cuyo aumento no se puede sino quedar perplejo; y la única explicación oficiosa que se da es que se estaba desviando mucho de lo publicado por la Cámara respectiva, por lo cual había que corregirlo. Con estas técnicas y estas soluciones todo queda resuelto y los ajustes por inflación serán falsos o verdaderos según quien los considere o aplique.

La única expresión de verdad en la ecuación y en la ganancia o pérdida del período estará dada por la aplicación a todos los bienes del sistema de valuación, basado en el valor de reposición para el caso de las ventas realizadas, incluido el coste del dinero por la demora en la cobranza; asimismo habrá que mantener en los inventarios de ejercicio el valor de reposición, pero el del inicio; y no el del final para que no incidan los efectos de la depreciación monetaria en los resultados del ejercicio.

El razonamiento de cualquier comerciante, es una realidad y una verdad inmutable. Para él, si al comienzo del ejercicio tiene tres artículos y al cierre cinco de la misma mercadería y debe el equivalente de uno, sabe que ganó uno; y si tuviera los cinco y no debiera ninguno habría ganado dos y a esa realidad habrá que llegar, para establecer correctamente cuál es la ganancia realizada en cada ejercicio y cuándo se produce esa ganancia.

BIBLIOGRAFIA

Barcia, Roque. Gran Diccionario de Sinónimos castellanos. Joaquín Gil, Editor. Bs. Aires - 1950.

Biondi, Mario. Manual de Contabilidad. Tomo II Edit. Macchi, 1980.

Bocardi, Enrique R.; Chapman, William Leslie y Churikins, Héctor. Ensayo de un concepto de ganancia realizada. Revista Administración de Empresas TVI. Pág. 289.

Conferencia Interamericana de Contabilidad, XIII, Panamá. Area I. Precisión del concepto de ganancia realizada.

Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. Madrid 1956.

Diccionario Manual e ilustrado de la Lengua Española. ESPASA CALPE. S.A. Madrid, junio 1977.