Federación Argentina
de Consejos Profesionales
de Ciencias Económicas

CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS
(CECYT)

INFORME Nº 1
ÁREA DE CONTABILIDAD DE GESTIÓN

LA VALUACIÓN DE LOS BIENES DE CAMBIO EN LOS ESTADOS DE SITUACIÓN PATRIMONIAL DE EMPRESAS INDUSTRIALES

AUTOR:

Dr. Amaro, Yardin

Informe Nº 1 - Área de contabilidad de gestión: La valuación de los bienes de cambio en los estados de situación patrimonial de empresas industriales / dirigido por Luis A. Godoy. - 1a ed. -
Buenos Aires : FACPCE, 2011.

72 p. ; 22x16 cm.

ISBN 978-987-26561-8-8

1. Contabilidad. 2. Gestión Empresarial. I. Godoy, Luis A., dir.
CDD 657

Fecha de catalogación: 18/11/2011

ÍNDICE

Consideraciones previas 5

1. Introducción 7

2. Objetivos de los Estados Contables 9

2.1 Una revisión histórica de los objetivos 9

2.2 El sentido de las normas contables 12

2.3 Buscando el sinceramiento de los objetivos 14

2.4 ¿Es útil el Estado Contable Único? 16

2.5 Contabilidad patrimonial y Contabilidad de gestión .. 20

2.6 Algunas normas contables como ejemplo 22

2.7 Objetividad y subjetividad 25

2.8 El requisito de comparabilidad 26

2.9 Fortalecimiento de la Contabilidad 28

2.10 Necesidad de información complementaria 29

3. La valuación de los bienes de cambio en empresas comerciales 31

4. La valuación de los bienes de cambio en empresas industriales 35

4.1 Introducción 35

4.2 La valuación de los bienes de cambio en la Contabilidad de Gestión 36

4.3 La valuación de los bienes de cambio y el principio de objetividad y prudencia 44

5. Nuestra propuesta 47

5.1 Clarificación de los objetivos 47

5.2 La valuación al costo según las normas vigentes en Argentina 48

5.3 La verdadera valuación al costo 52

5.4 Escenario de producción simple sin abordaje de actividad comercial 52

5.5 Escenario de producción simple con abordaje de actividad comercial 53

5.6 Escenario de producción múltiple sin abordaje de actividad comercial 53

5.7 Escenario de producción múltiple con abordaje de actividad comercial 61

5.8 La valuación de la producción en proceso 62

6. Conclusión 65

Bibliografía 67

Consideraciones previas

Aunque asumo personalmente todas las responsabilidades vinculadas con el presente trabajo, considero una obligación manifestar que su desarrollo es el fruto de muchos años de ejercicio de la profesión y la docencia formando parte de un grupo de colegas cuyas reflexiones contribuyeron en medida no desdeñable a mi formación.

Destaco entre ellos a los contadores Gabriel Demonte, José Puccio y Hugo Rodríguez Jáuregui, quienes han compartido con entusiasmo las cátedras del área de Costos en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad del Litoral.

Por consiguiente, el contenido del trabajo está redactado en expresiones de la primera persona del plural, por entender que buena parte del mismo es de carácter colectivo.

1. Introducción

El factor movilizador de este estudio ha consistido en la necesidad de dotar a la información contable de la mayor utilidad posible para sus destinatarios, a través de la propuesta de modelos mejor representativos de la realidad económica.

Debido a que la verdadera naturaleza de los hechos económicos escapa con frecuencia a la posibilidad de una interpretación sencilla y evidente, se vuelve necesario recurrir a la introducción de elementos subjetivos de análisis. Esta circunstancia trae consigo un alejamiento de los hechos objetivos, otorgando a la información, en buena medida, un carácter más cercano a una opinión que a una exposición de hechos, lo que introduce un menor grado de confiabilidad.

Dentro del limitado ámbito de la valuación de los bienes de cambio, la pretensión de este trabajo consiste en encontrar un diseño que, conservando la mayor objetividad posible, vuelva a la información contable más representativa de la realidad.

2. Objetivos de los Estados Contables

Absolutamente toda la bibliografía que hemos consultado no pone en duda que el objetivo de los Estados Contables es reflejar, con la mayor aproximación posible, la verdadera naturaleza de los hechos económicos. La obra *Replanteo de la Técnica Contable*[1] es, quizás, el mejor ejemplo en tal sentido. Una profusa literatura en España está dedicada a explicar el principio de *"imagen fiel".* Los dictámenes de los Estados Contables de las empresas que cotizan en bolsa y, en general, de todas las empresas, así lo manifiestan, con la firma de los mejores estudios de auditoría del mundo.

Hace poco más de veinte años hemos participado activamente[2] de la corriente que criticó duramente a la Contabilidad por lo que considerábamos como su pecado capital**:** Su alejamiento de la realidad económica.

Creemos que el problema de definir los objetivos de los Estados Contables no es tarea fácil. En este intento, comenzaremos por una breve descripción de los objetivos que la Contabilidad ha perseguido a lo largo de su historia.

2.1 Una revisión histórica de los objetivos

Es bastante razonable suponer que el nacimiento de la Contabilidad se debió a la necesidad de los empresarios de conocer la

---

[1] FORTINI, Hernando y otros, **Replanteo de la Técnica Contable,** Buenos Aires, Ediciones Macchi, 1980.

[2] YARDIN, Amaro, **¿Qué objetivos persigue la Contabilidad?,** en Revista la Información Extra, Buenos Aires, Editorial Cangallo, 1987, T. 3, p. 397.

magnitud de su patrimonio y el resultado de sus negocios. Según algunos historiadores de la Contabilidad, los primeros registros sistemáticos habrían tenido lugar con el propósito de repartir los beneficios de los emprendimientos denominados *"pactos de comanda",* que consistían en fletar un barco cargado con mercaderías para ser vendidas en lejanas tierras. Estos *"pactos de comanda"* (probable origen de las conocidas sociedades en comandita) consistían en acuerdos o convenios entre quienes aportaban el capital y los que se encargaban de realizar el viaje. Una vez finalizado éste, era necesario determinar el resultado de la operación, para distribuir los beneficios.

No cabe duda de que el interés de los socios era determinar, con la mayor exactitud posible, el resultado del negocio. Por consiguiente, la representación de la realidad era, en estos casos, el objetivo excluyente de las registraciones contables.

El tipo de negocios como el descripto consistía en operaciones aisladas, con un momento de comienzo y uno de finalización dentro de un plazo relativamente breve. Pero cuando se trataba de negocios encarados con intenciones de permanencia, tuvo que buscarse alguna forma de determinar los resultados cada vez que transcurría un cierto período de tiempo. De allí surgió la necesidad de dividir el tiempo en ciertos lapsos convenidos, a los que se denominó *"ejercicios económicos".* Esto introdujo una particular complejidad en la determinación de los resultados, pues debió recurrirse al concepto de "*devengamiento*" para interpretar qué resultados correspondían ser atribuidos a cada ejercicio.

Pero mientras los interesados en esta información eran los propietarios, o dueños de la empresa, también sus intereses consistían en tratar de reflejar lo más fielmente posible la realidad económica.

Cuando la magnitud de los emprendimientos empresariales alcanzó niveles de consideración, los empresarios (entonces dueños de la empresa y dueños del capital) advirtieron la conveniencia de

conseguir capital de terceros para financiar el crecimiento de sus empresas, con el consiguiente crecimiento de sus beneficios.

Una vez comenzado, este proceso de diferenciación del concepto de empresario (dueño de la empresa) y financista (dueño del capital), fue adquiriendo una creciente importancia, a punto tal que, en la actualidad, los dueños del capital de las grandes empresas se encuentran absolutamente separados de quienes son los encargados de tomar las decisiones que hacen a su desarrollo.

Este proceso dio origen a la necesidad de suministrar a los dueños de la empresa cada vez mayor información acerca de la situación y la marcha de la organización. Por otra parte, esta información resultaba imprescindible para atraer inversiones.

Paralelamente a la mayor magnitud y complejidad de las empresas, fue creciendo la participación de los terceros en su desarrollo. Así, no sólo los suministradores de capital, sino los proveedores de insumos, los sindicatos de trabajadores, los organismos fiscales y otros entes de control estatal, tuvieron interés en conocer la situación patrimonial y la generación de los resultados de las empresas.

Debido a estos cambios, la Contabilidad fue insensiblemente modificando su objetivo y, en vez de poner el énfasis en informar al empresario, fue pasando a privilegiar la información hacia los terceros.

Fue percibiéndose la necesidad de que los informes destinados a los terceros al ente contaran con algunas características que los hicieran confiables y comparables con otros informes anteriores de la misma empresa o con informes concomitantes de otras empresas. De este modo, fueron apareciendo normas emanadas de la profesión contable tendientes a dotar a tales informes de esa necesaria confiabilidad y comparabilidad.

2.2 El sentido de las normas contables

Es evidente que en la redacción de tales normas se tuvo especial cuidado en evitar que a los terceros llegaran informaciones exageradamente optimistas respecto de la situación y de la marcha de las empresas, que los pudieran llevar a realizar inversiones financieras, adquirir acciones o proveer insumos a crédito, en una empresa cuya situación no era tan buena como lo manifestaban los informes contables. Por su parte, las empresas criticaban las normas porque preferían informes más subjetivos, que, con la excusa de "tratar de acercarse a la realidad económica", pretendían presentar situaciones menos pesimistas, pero que podían llevar a tomar decisiones erróneas a los terceros.

De allí que normas tales como *"las ganancias deben registrarse cuando se realizan pero las pérdidas cuando se las conoce",* o *"los bienes de cambio deben figurar en el patrimonio a su costo o a su valor de mercado, el menor de ambos",* apuntan decididamente a cumplir ese objetivo, que no es otro que la protección de los intereses de los terceros.

Adviértase, sin embargo, que el cumplimiento de ese objetivo puede colisionar contra la mejor representación de la realidad económica. Es evidente que si un bien de cambio figura en el inventario a su costo o a su precio de mercado, siempre el menor de ambos, la fiel representación de los hechos económicos se encontrará seriamente lesionada.

En efecto, si se admite una valuación subjetiva como lo es el valor de mercado, ¿por qué no habría de admitirse siempre el valor de mercado, sea menor o mayor que el costo?

Si una pérdida debe ser contabilizada cuando los elementos de juicio disponibles la revelan como real, aunque ella no se haya efectivamente concretado, ¿por qué no se puede registrar una ganan-

cia cuando similares elementos de juicio también denotan su existencia, aunque ella no se haya concretado en una venta?

¿Cuál es el razonamiento que legitima semejantes normas contables? ¿No se trata de un alejamiento de la realidad económica?

El planteo de estos interrogantes dio lugar a la señalada corriente conocida como "acercamiento de la Contabilidad a la realidad económica.

La Argentina no fue ajena a esta corriente. Es más, muchas veces creímos ser los pioneros en el diseño de información que se acerque a la realidad económica. Así hemos incursionado, como pocos en el mundo, en temas como valuación a valores corrientes, revalúos técnicos de bienes de uso, activación de costos financieros, reconocimiento del interés del capital propio, reconocimiento de contingencias positivas, etc.

Estos temas no eran novedosos en su consideración a nivel mundial, pero siempre eran tratados como información interna o gerencial y no como parte de los estados contables de publicación.

Sin embargo, además de algunos fracasos en la utilización de estas herramientas para acercarse a la *"realidad económica"* de cada empresa, la tendencia mundial en materia de información contable por efecto de la globalización de la economía nos está llevando a la reformulación de las normas contables para ponernos en sintonía con las NICs.

Por otra parte, se observa una creciente tendencia a la aceptación de los *"valores razonables"* en la información contable. En general, los rubros más afectados por su alejamiento de los valores razonables corresponden a los bienes de uso, por las modificacio-

nes en la estructura de los precios relativos, y los activos y pasivos financieros, por la complejidad de los nuevos instrumentos, hecho señalado como una de las causas principales de la reciente crisis financiera mundial.

Sustentamos la opinión de que es conveniente aprovechar la tendencia generalizada de acercarse a la aceptación de los valores razonables, para formular un replanteo de fondo del criterio tradicionalmente empleado en la valuación de los bienes de cambio, que constituye el objetivo de este trabajo.

2.3 Buscando el sinceramiento de los objetivos

Evidentemente, el objetivo de las normas señaladas no es la búsqueda de la mejor representación de la realidad económica. El criterio general que preside el diseño de estas normas no es otro que ***la protección de los intereses de los terceros.***

No puede negarse que se trata de un objetivo legítimo. La Contabilidad, como disciplina profesional, debe ser útil para servir eficazmente los intereses de los destinatarios de la información que ella genera, tanto si se trata de usuarios externos de la empresa, cuanto internos de ella. Y, así como la manera de informar bien a la dirección es reflejar lo mejor posible la verdadera naturaleza de los hechos económicos, la información adecuada a los terceros debe encaminarse a proteger sus intereses.

Lo curioso es que este objetivo nunca fue reconocido explícitamente. Casi todos los autores que se han ocupado del tema siempre sostuvieron –y sigue siendo el criterio predominante- que el principal objetivo de los Estados Contables es representar la imagen fiel de la realidad económica y es harto frecuente ver dictámenes donde se dice que los Estados Contables representan "razonablemente la situación patrimonial", aún cuando el valor de libros de la acción sea un 20 % de su valor de cotización. O afirmaciones categóricas

de que *"el valor de los bienes de uso en su conjunto no supera su valor de utilización económica"* cuando sabemos que dicho valor es correcto conceptualmente, pero prácticamente imposible de calcular o, por lo menos, admite resultados múltiples.

Ahora bien, sostener que los Estados Contables destinados a terceros deben perseguir prioritariamente la protección de los intereses de los terceros al ente, no nos debe llevar a concluir que ellos no deben reflejar la realidad económica.

En efecto, esta conclusión sería válida sólo si adherimos al criterio del Estado Contable Único. En otras palabras, si, como lo sostiene la gran mayoría de la doctrina contable, un único modelo de Estados Contables debe ser capaz de suministrar información útil a todos los operadores económicos, nos veríamos compelidos a reconocer que los Estados Contables ***no*** deben representar fielmente la realidad económica.

Pero una corriente de opinión que sustentamos en clara minoría desde hace más de veinte años [3], sostiene que el criterio del Estado Contable Único es francamente inútil a la hora de intentar adoptarlo como base para la toma de cualquier tipo de decisión.

Si bien los empresarios ya han experimentado sobradamente que los Estados Contables preparados para usuarios ajenos a la empresa les resultan enteramente inadecuados como base para la adopción de decisiones gerenciales, es alarmante y severamente preocupante la insistencia, en buena parte de la doctrina contable, en sostener la tesis del Estado Contable Único.

[3] CARTIER, Enrique y YARDIN, Amaro, Juicio a la Contabilidad de Costos, Revista Financiación y Contabilidad, Madrid, 1988.

2.4 ¿Es útil el Estado Contable Único?

No parece existir un objetivo más ambicioso y, paralelamente más ingenuo por lo inalcanzable, que el que sigue la línea de pensamiento dominante de la profesión contable, señalada por López Santiso[4], y reproducida en forma casi textual en la Resolución Técnica Nro. 10 en el punto 2.2. bajo el título "Objetivos de los Estados Contables", según la cual los Estados Contables persiguen la finalidad de suministrar información útil para:

- Analizar la gestión de la dirección.
- Servir de base para la solicitud y concesión de créditos financieros y comerciales.
- Servir de guía a los inversionistas interesados en comprar y vender.
- Determinar la legitimidad de las distribuciones de ganancias y servir como guía para la política de la dirección y de los inversionistas en esta materia.
- Servir de base para determinar la carga tributaria y para otros fines de política fiscal y social.
- Ser utilizada como una de las fuentes de información para la contabilidad nacional.
- Ser utilizada como base para la fijación de precios y tarifas.

Esta concepción fue compartida por la mayoría de la doctrina. Sin embargo, la realidad ha demostrado que es imposible que un único Estado Contable suministre información útil para:

---

[4] LÓPEZ SANTISO, Horacio, **El capital a mantener como elemento de los modelos contables,** publicado en Revista Administración de Empresas, Ediciones de Contabilidad Moderna, Buenos Aires, tomo XVII, pág. 516.

- que el fisco determine el impuesto a las ganancias, o
- que un organismo de control fije una tarifa en un servicio público, o
- que un capitalista decida sobre su inversión, o
- que una asamblea apruebe la distribución de utilidades, o
- que un banco decida otorgar un crédito, o
- que un gerente de producción disponga el cierre de una línea, o
- que un gerente de comercialización decida modificar un precio.

Un Estado Contable que permita a todos ellos adoptar decisiones acertadas nunca ha existido y, probablemente, jamás existirá.

Podríamos decir que el objetivo de los Estados Contables es la representación de la realidad económica. Pero, como lo hemos manifestado más arriba, un modelo de representación de una realidad no puede prescindir de los intereses de los destinatarios. Por ello, una misma realidad ha de ser representada de manera diferente, destacando en cada modelo los elementos que interesen al usuario, eliminando (o minimizando) aquellos aspectos secundarios o accesorios, cuya presencia no sea de interés, y que, frecuentemente, contribuyen a quitar utilidad a la información y claridad a la exposición de los datos relevantes.

Pero ¿puede una misma realidad económica ser representada por dos informes diferentes?

Algunas corrientes de opinión sostienen que si una misma realidad es representada por informes distintos, necesariamente uno de ellos deberá ser falso.

Disentimos con tal conclusión. Sostenemos que una misma realidad puede ser representada de distintas formas, aunque todas ellas verdaderas. Acudimos a los siguientes fundamentos:

Creemos que la Contabilidad es un modelo de representación de la realidad económica, así como la Cartografía lo es de la realidad física. La realidad geográfica es representada por los cartógrafos a través de mapas y planos, destinados a informar a usuarios con diferentes necesidades. Un mapa político de la Argentina, por ejemplo, enfatizará la información sobre los límites provinciales y las densidades de población. Un mapa físico buscará resaltar los accidentes geográficos (ríos, lagunas, montes, llanuras) utilizando símbolos convencionales. Un mapa turístico dará mayor importancia al trazado de las carreteras y sus principales características (pavimentadas, enripiadas o de tierra), destacándolas con distintos colores. En otros términos, estos mapas, que informan sobre la misma realidad geográfica, serán totalmente diferentes entre sí, aunque todos ellos "verdaderos" y, obviamente, útiles para el usuario.

De la misma forma, la Contabilidad adoptará diseños diferentes para satisfacer las necesidades de información de distintos usuarios. Esto no es una novedad. Existen distintos formatos para la presentación de información económica para entidades financieras, para sociedades cooperativas, para la determinación del impuesto sobre las ganancias. Pero donde se percibe una división clara es en la información destinada a terceros al ente emisor y la que busca servir de apoyo a los responsables de conducir las organizaciones para la adopción de decisiones.

Si se acepta este punto de vista, debe admitirse la necesidad de más de un modelo de Estado Contable.

Puede concluirse, en consecuencia, que existen, por lo menos, dos tipos de usuarios interesados en la información contable:

- Los usuarios externos.

- Los usuarios internos.

Para cada uno de ellos deberá diseñarse una información contable adecuada a sus necesidades, lo que da lugar a la existencia de dos clases de información, las cuales deben perseguir distintos objetivos.

- El objetivo de los informes contables destinados a los usuarios externos (Contabilidad formal, financiera, patrimonial o de publicación) es la ***"protección de los intereses de los terceros"*** mientras que

- El objetivo de los informes contables destinados a los usuarios internos (Contabilidad de gestión, administrativa, para la toma de decisiones o gerencial) es la ***"mejor representación posible de la realidad económica".***

Esta concepción de que los Estados Contables deben ser adaptados a las necesidades de cada tipo de usuario, ha sido implícitamente aceptada por las normas contables argentinas, a partir del año 2000. Hasta antes de la emisión de la Resolución Técnica Nº 16, fechada en dicho año, las normas entendían que los Estados Contables debían servir a la diversidad de usuarios que hemos señalado, entre los cuales se encuentran tanto externos como internos a la empresa.

Esta situación cambió con el dictado de la RT 16, en la que se da cabida a un "marco conceptual" que expresamente determina que los usuarios de los Estados Contables a los que aluden las normas son, exclusivamente, los siguientes**:** inversores, acreedores, empleados, clientes y Estado. Y, dentro de ellos, se considera como "usuarios tipo" a los inversores y acreedores, tanto actuales como potenciales.

De modo que, a partir de la Resolución Técnica Nº 16, del año 2000, ya es indiscutible que los Estados Contables destinados a

terceros se encuentran sometidos a las normas contables profesionales, mientras que los informes para la dirección y otros usuarios internos de la empresa pueden adoptar los diseños y los valores que mejor satisfagan sus intereses y necesidades.

2.5 Contabilidad patrimonial y Contabilidad de gestión

A pesar de la claridad de esta situación, existe una marcada confusión en la materia. Se sostiene, por parte de los especialistas en gestión, que la Contabilidad Patrimonial (o Financiera, en la terminología anglosajona), y su complemento indispensable: la Contabilidad de Costos, son enteramente inútiles para suministrar a los empresarios informaciones útiles para la adopción de decisiones. Apoyados en esta idea, promueven un cambio en las técnicas de la Contabilidad Patrimonial para que ésta brinde informaciones útiles a los decisores internos de la empresa.

En este orden de ideas, Kaplan y Cooper [5] manifiestan**:**

> *"Utilizamos dos conceptos muy importantes (...) que permiten que la función contable pase de ser un informador pasivo del pasado, a ser algo que influye de manera proactiva en el futuro."*

Este es un enfoque errado. No se trata de que la Contabilidad Patrimonial y su complemento**:** la Contabilidad de Costos, pasen de ser una cosa a ser otra. Lo que realmente estos autores (y muchos otros) no entienden es que esta Contabilidad no persigue como objetivo suministrar informaciones a los gestores internos de la empresa. La Contabilidad Patrimonial tiene como finalidad la elaboración de informaciones destinadas a usuarios externos y, por

---

[5] KAPLAN, Robert S., y COOPER, Robin, **Coste y efecto**, Editorial Gestión 2000, Barcelona, 1999, pág. *7.*

consiguiente, se apoya en criterios diferentes de aquellos que sirven de base a la Contabilidad de Gestión. El objetivo de ésta es preparar informaciones útiles para los decisores internos (gerentes generales, gerentes de áreas, jefes de secciones) para que éstos tomen decisiones sobre temas tales como modificar los volúmenes de producción, motorizar la actividad de una línea antes que otra, suspender definitiva o transitoriamente una actividad, proponer modificaciones en los precios de venta, analizar la posibilidad de disminuir los costos de los factores, etc.

La Contabilidad Patrimonial, destinada a informar a terceros, pondrá el acento en la ganancia neta total para limitar la distribución de beneficios, la valuación de ciertos activos a los fines fiscales, la determinación de la renta imponible, etc. En éstas y otras informaciones de este tipo se apoyarán los accionistas actuales, así como los potenciales inversores, los proveedores, los organismos fiscales, las entidades financieras y otros interesados en la marcha de la empresa.

Para ayudar a tomar decisiones a los gerentes no hay que cambiar la Contabilidad Patrimonial. Hay que diseñar una buena Contabilidad de Gestión.

La soberbia pretensión de que un único Estado Contable debe tener la propiedad de satisfacer la necesidad de información de un eventual inversor que está evaluando la conveniencia de comprar acciones, tanto como la de un gerente de producción que debe decidir acerca de la continuidad o suspensión de una línea de producción, aparece como una quimera, a los ojos de cualquier especialista en gestión empresaria.

Reiteramos que la Resolución Técnica Nº 16, emitida en 2000, contiene una importante novedad en lo concerniente a los objetivos de los Estados Contables. En efecto, en su Marco Conceptual manifiesta que las normas contables están dirigidas a informar a: inversores, empleados, acreedores, clientes y Estado, para agre-

gar que, dentro de ellos, los destinatarios preferentes de la aludida información son los inversores y los acreedores, incluyendo tanto a los actuales como a los potenciales. Esta disposición viene a disipar cualquier duda sobre los objetivos de los Estados Contables, por lo que la Contabilidad de Gestión, cuyos destinatarios (dueños, directores, gerentes) no se encuentran dentro de la nómina precedente, admite diseños que pueden apartarse de dichas normas, para poder representar lo más fielmente posible la verdadera naturaleza de los hechos económicos.

2.6 Algunas normas contables como ejemplo

Para mayor fundamentación de nuestro punto de vista, haremos una breve recorrida por las normas contables.

Notamos una contradicción entre los objetivos planteados y las normas propuestas, sobre todo en lo concerniente a normas de valuación. Encontramos coincidencia en las distintas disposiciones normativas legales y profesionales, en cuanto todas destacan que el objetivo de los Estados Contables es reflejar la realidad económica. Pero también detectamos coincidencias en la aplicación de criterios de valuación al costo y otras normas que privilegian la prudencia, que frecuentemente llevan a los Estados Contables a alejarse de la realidad económica.

La mayoría de las Normas Internacionales de Contabilidad, así como las de numerosos países, adoptan disposiciones -u omiten pronunciarse acerca de situaciones- según las cuales la realidad económica no es la principal preocupación sino que se prioriza que el patrimonio neto no aparezca sobrevaluado. Aunque actualmente existe cierta propensión a la aceptación de "valores razonables", no puede negarse que el objetivo de evitar una sobre valuación del patrimonio sigue presente.

A simple título de ejemplo, citemos algunas normas muy conocidas

a) No se permite incorporar al Activo el valor de la llave de negocio autogenerada. Solamente se admite su reconocimiento en caso de adquisición (IV Directiva de la Unión Europea, Estados Unidos, Méjico, Canadá, Argentina, Brasil).

b) No son admitidos los revalúos técnicos. Se opta por el costo histórico neto de depreciaciones. Aunque las normas contables de algunos países los prevén, no son admitidos por las Comisiones de Valores u otros organismos de control. Inclusive son objetados en muchos casos por los bancos y otros entes que suministran financiación a las empresas. Si bien las normas internacionales admiten los revalúos, según un análisis sobre empresas españolas realizado por Julio David,[6] ninguna lo aplica.

c) Las inversiones en investigación y desarrollo deben ser consideradas gastos. (SFAS 2, Boletín 8 de Méjico). En otros casos se admite su activación pero sujeto al cumplimiento de determinados requisitos. Aunque la NIC 9 fue derogada, la admisión en carácter de Activo sólo es admitida cuando son cumplidas severas exigencias (NIC 38).

d) No se admiten los resultados positivos originados en modificaciones en la estructura de precios relativos, pero sí los negativos. Esto se ve expresado en el límite establecido en la norma de valuación cuando se establece "costo o mercado, el menor" y que es adoptado por la mayoría de los países. La aceptación de los "valores razonables" flexibiliza esta norma.

---

[6] DAVID, Julio, **El valor razonable como criterio básico de medición,** Tesis de Maestría, Santa Fe, 2010.

e) No se admite computar los intereses del capital propio. Esto es claro por cuanto es un tema no previsto en las normas de la mayoría de los países, algunos de los cuales ni siquiera prevén la activación de los costos financieros de terceros.

Es de toda evidencia que las normas señaladas tienden a evitar una sobrevaluación del patrimonio neto. Y este objetivo es buscado a través de una severa limitación a la aplicación de criterios subjetivos en la valuación del patrimonio. Veamos algunos ejemplos de no aceptación de criterios subjetivos:

a) El valor de una llave autogenerada es altamente subjetivo.

b) Asimismo, cualquier revalúo técnico es, por definición, una opinión y, como tal, eminentemente subjetiva.

c) Si se admitiera activar las inversiones en investigación y desarrollo, podrían incorporarse subrepticiamente partidas que son verdaderos gastos (viáticos, honorarios, etc.)

d) Sin duda es mucho más objetivo determinar que el valor de una mercadería en stock es igual a su costo de producción o adquisición, que asignarle un hipotético valor de mercado.

e) Se admite la aplicación de un criterio subjetivo sólo cuando puede ocasionar un quebranto, tal como ocurre con la valuación de bienes de cambio a su valor de mercado, cuando éste es menor que su costo de producción o adquisición.

f) También es innegable que resulta más objetivo no registrar los intereses del capital propio, que contabilizarlos a una *tasa relevante del mercado.*

¿Cuál es, entonces, la razón por la que las normas contables rehuyen la aceptación de valuaciones subjetivas, si éstas nos aproximan mejor a la realidad económica?

2.7 Objetividad y subjetividad

Parece que se impone una sola respuesta: La admisión de elementos subjetivos en los Estados Contables atenta contra los intereses de los terceros al ente, toda vez que ellos no pueden acceder a la información de base para verificar su grado de verosimilitud.

Podrá sostenerse que los dictámenes de los auditores externos constituyen una garantía para los terceros. Es posible, pero no son pocos los ejemplos en que dicha garantía no ha sido confiable. Si bien no conocemos la existencia de algún estudio sistemático acerca de los dictámenes de auditores correspondientes a Estados Contables inmediatamente anteriores a la falencia de empresas, seguramente todos conocemos varios casos de dictámenes ampliamente favorables seguidos poco tiempo después por una estrepitosa bancarrota.

Por consiguiente, no resulta desacertado que los terceros al ente dispongan de una información contable apoyada en normas que establezcan criterios sumamente prudentes, estrictamente objetivos, que limiten severamente la posibilidad de presentar situaciones patrimoniales mejores que las realmente existentes.

Para ello, las normas contables deben apuntar a eliminar en lo posible las alternativas y en el caso de que deban existir, siempre deba optarse por la de menor valor para valuar un rubro del Activo, y por la de mayor valor en el caso del Pasivo.

Lo que las normas contables buscan no es el alejamiento de la realidad económica, sino la restricción de la subjetividad cuando

ésta pueda ser empleada para presentar ante los terceros una falsa -o por lo menos subjetiva y optimista- situación patrimonial.

Obviamente, no se pretende sostener que los informes contables para terceros no deben preocuparse por representar la realidad económica. Frecuentemente, la defensa de los intereses de los terceros no es incompatible con la representación de la realidad.

Sólo se pretende hacer notar que, ***frente a alternativas en que ambos objetivos sean contradictorios, deberá prevalecer la representación de la realidad cuando se trate de informes internos, y la protección de los intereses de los terceros cuando se trate de informes destinados a éstos.***

2.8 El requisito de comparabilidad

En otro orden de ideas, si se acepta que la finalidad principal de los Estados Contables de publicación es la protección de los intereses de los terceros al ente emisor, habrá que admitir que la comparabilidad se constituye en uno de los atributos más importantes de dicha información.

En efecto, si los Estados Contables de distintos entes económicos no son comparables entre sí, se afecta gravemente su utilidad, toda vez que resultará muy difícil al usuario, cuando no imposible, conocer la situación patrimonial de una empresa respecto de otra, ya sea para el otorgamiento de préstamos financieros o comerciales, para la determinación de tributos o niveles de evasión fiscal, para realizar inversiones, etc.

La actual normativa no resulta en modo alguno favorable al logro del objetivo señalado**:** La comparabilidad de los Estados Contables. Las normas profesionales que rigen su formulación son exageradamente permisivas en lo concerniente a la adopción de

alguna entre múltiples alternativas, lo que atenta contra el atributo de comparabilidad.

La disposición según la cual es obligatorio aclarar, en notas a los Estados Contables, cuál ha sido la alternativa seleccionada, en nada contribuye a mejorar la comparabilidad, toda vez que, si dos empresas emplean alternativas diferentes, y así lo manifiestan en las notas a sus Estados Contables, no hacen otra cosa que explicitar la imposibilidad de cualquier comparación.

La precedente afirmación es válida para el ámbito de nuestro país, como asimismo en el contexto internacional. En efecto, las normas contables Internacionales permiten generalmente numerosas alternativas para la valuación de distintos rubros del patrimonio, así como para su exposición.

Un ejemplo elocuente está configurado por las disposiciones vinculadas con el problema de la información contable en contextos inflacionarios. En efecto, se establece que los ajustes por inflación sólo deben ser aplicados en economías hiperinflacionarias, definiéndolas como tales a aquéllas que experimenten una tasa acumulada de inflación de al menos el 100% a lo largo de tres años. Esta disposición afecta sensiblemente el requisito de comparabilidad desde el momento en que volvería "comparables" estados contables de empresas que operan en contextos de estabilidad monetaria con otras con un deterioro del valor de la moneda del orden del 25% anual.

Debemos admitir que la posibilidad de emplear diversas alternativas apunta al logro de una más fiel representación de la realidad económica en los Estados Contables en razón de que, ante situaciones diferentes, los hechos económicos pueden ser representados mejor si se tiene la posibilidad de elegir la alternativa más adecuada para cada caso.

Pero si, como manifestáramos más arriba, el principal objetivo de los Estados Contables de publicación es la protección de los intereses de los terceros (y no la mejor representación de los hechos económicos) parece conveniente optar por el mayor grado de comparabilidad, que por la mejor representación de los fenómenos económicos.

2.9 Fortalecimiento de la Contabilidad

Conviene señalar que la precedente propuesta en nada afecta a la Contabilidad en su carácter de disciplina profesional. Hemos visto que deben existir por lo menos dos tipos de informaciones contables**:** Los llamados Estados Contables de publicación, cuyo fin es informar a los terceros al ente, y los informes contables internos, cuyo objetivo es informar a los dueños, directivos o gerentes de las empresas.

El primero de ellos adoptará un enfoque conservador de la realidad económica, de tal modo que el tercero destinatario de la información cuente con la seguridad de que la situación real de la empresa nunca podrá ser peor que la representada en los Estados Contables, aunque sí mejor.

Los informes destinados a informar a la dirección, que necesitan de un adecuado criterio profesional, por el contrario, buscarán representar, lo más cabalmente posible, la verdadera naturaleza de los hechos económicos. En la persecución de ese objetivo, los profesionales se verán requeridos a emplear procedimientos y técnicas, frecuentemente con un alto grado de subjetividad, para diseñar modelos que representen de la mejor forma posible los hechos económicos en cada caso concreto.

Quizás resulta algo audaz la afirmación de que la representación de la realidad económica no es el objetivo principal de los Estados

Contables destinados a terceros. Pero nótese que esta interpretación es la única que justifica todas las normas contables que, como las señaladas más arriba, se alejan de la realidad económica.

Si aceptamos este enfoque, la Contabilidad se fortalece, se percibe como más racional y coherente, en cuanto productora de informes para terceros, pues ya no serán válidas las severas críticas de las cuales ha sido objeto por alejarse de la realidad económica, toda vez que esto no constituye su principal objetivo.

2.10 Necesidad de información complementaria

El temperamento que sustentamos puede resumirse así:

- Son necesarios por lo menos dos tipos de informaciones contables: Una destinada a terceros y otra al interior de la empresa.
- Los informes destinados a terceros, denominados Estados Contables de publicación, deben reconocer como su principal objetivo la protección de los intereses de los terceros al ente emisor. Estos informes contendrán principalmente información histórica.
- Los informes para la dirección deben perseguir, de manera excluyente, la mejor representación posible de la realidad económica. La información suministrada no se limitará a la información histórica, sino que frecuentemente recurrirá a la proyección de la misma.
- Los Estados Contables de publicación deben estar sometidos a normas contables rígidas, basadas en criterios eminentemente objetivos, que no den lugar a la elección de alternativas, con el propósito de posibilitar una amplia comparabilidad.

- Los informes internos no deben estar sometidos a norma alguna y sus criterios pueden estar basados en apreciaciones subjetivas.

No podemos dejar de reconocer que la adopción de las ideas propuestas puede dar lugar a que los Estados Contables de publicación se alejen demasiado de la realidad económica.

Sin embargo, el peligro de alejamiento lo será siempre en un solo sentido**:** La representación de los hechos económicos de una manera exageradamente pesimista. Nunca los destinatarios podrán ser llevados a engaño por presentárseles situaciones económicas satisfactorias cuando realmente no lo son.

Como una manera de paliar estas posibles distorsiones, creemos que sería muy útil estimular a las empresas para que presenten, juntamente con los Estados Contables, informaciones complementarias, en las cuales puedan incluirse valoraciones subjetivas, tendientes a dar a conocer una imagen más favorable de su situación económica. Para esta información sería necesario explicitar los criterios adoptados y su fundamentación. Por ejemplo, no bastaría con expresar el importe del interés del capital propio, habría que indicar el cálculo y la tasa utilizada.

Esto contribuiría a completar la información a quienes, desde afuera de la empresa, tienen algún interés en participar en ella, sea como accionista, proveedor, financista, etc. Por un lado contarían con la seguridad de que la situación económica de la empresa no puede ser peor que la reflejada en sus Estados Contables. Y por otro, estarían en condiciones de analizar la consistencia de las informaciones complementarias para estimar hasta qué punto la realidad económica puede ser mejor.

3. La valuación de los bienes de cambio en empresas comerciales

Con el propósito de abordar el problema desde lo simple hacia lo complejo, comenzamos por analizar la valuación de los bienes de cambio en una empresa de carácter exclusivamente comercial, o sea, aquella cuya actividad consiste en la compra de bienes para venderlos en el mismo estado físico, aunque en diferentes condiciones en lo atinente a espacio, tiempo y magnitud.

El agregado de valor que se origina en el acto comercial reside en vender el bien comprado**:**

a) En otro lugar geográfico (factor espacio).

b) En un distinto momento (factor tiempo).

c) En cantidades menores, o fraccionado (factor magnitud).

En consecuencia, una correcta representación de la realidad económica debe propender a capturar ese mayor valor lo más fielmente posible respecto al momento de su devengamiento. Analicemos cada factor.

a) ***Factor espacio*:**

Consideramos perfectamente razonable que se acepte el devengamiento del mayor valor en el momento en que el bien comprado es entregado en el depósito del comerciante comprador. Dicho mayor valor puede cuantificarse en el precio de mercado del flete. Por consiguiente, es enteramente aceptable que el valor de la mercadería existente en

el depósito del comprador sea equivalente al precio pagado al proveedor más el precio del flete.[7]

b) ***Factor tiempo*:**

El mayor valor agregado por este factor puede consistir en el precio del almacenaje (si se trata del depósito de un tercero) o bien en el costo propio del mismo, si se dispone de almacenamiento propio.[8]

c) ***Factor magnitud*:**

Mientras los materiales permanecen en el depósito del comerciante comprador, no puede considerarse devengado este factor, por la razón sencilla de que, si se quiere venderlos en la misma cantidad en la que fueron comprados, no podrá obtenerse una diferencia de precio. Sólo una vez perfeccionada la operación de venta puede ser reconocido el mayor valor originado en el fraccionamiento.

Para mantener la coherencia de criterio, se requiere una permanente comparación del valor de los bienes en stock con el valor de mercado. Si por cualquier causa (una compra desacertada, una disminución de los precios de mercado) el presunto valor de realización (en la magnitud comprada) menos los costos necesarios para perfeccionar la venta, resulta inferior al costo de adquisición (más sus costos asociados), deberán ajustarse los valores de las existencias, reconociendo el quebranto con anticipación al momento de la venta pues, de lo contrario, se estaría difiriendo una pérdida ya conocida.

---

[7] Si el transporte es realizado por el mismo comprador utilizando equipos y organización propios, igualmente el mayor valor debe ser computado al precio de mercado del servicio de transporte prestado por un tercero. La diferencia con el costo del transporte propio constituye un beneficio del sector transporte de la empresa compradora y transportista a la vez.

[8] Admitimos que para guardar coherencia con el criterio aconsejado para el factor espacio, debería ser adoptado el precio de mercado del almacenaje. Sin embargo, en razón de que el mismo, en forma prácticamente excluyente no se terceriza, aceptamos el criterio del costo propio incluyendo, obviamente, el interés del capital propio.

Manteniendo igual criterio, en el caso de haber realizado una compra a un precio excepcionalmente bajo, deberíamos aceptar el devengamiento de un beneficio, valuando las existencias al costo normal de adquisición.[9]

Por consiguiente, parece conveniente admitir que las operaciones de compra pueden ser generadoras de resultados**:** quebranto, si el costo de adquisición es mayor al valor normal de compra, o beneficio, en caso contrario.

Aunque nos detendremos más adelante en la profundización de este tema, anticipemos que la aplicación del principio de prudencia admite la registración de los quebrantos (pero no de los beneficios) generados en las hipótesis estudiadas hasta ahora. Si bien el empleo del principio de prudencia introduce un factor de distorsión en la información contable por el claro alejamiento de la realidad económica, su incidencia práctica suele ser poco significativa porque se manifiesta exclusivamente en los casos de diferencias entre los costos y los valores de mercado.

Lo verdaderamente grave es que, trasladando el criterio de valuación al costo (que reputamos válido para las empresas comerciales) al ámbito de las empresas industriales, la aludida distorsión deja de ser un hecho circunstancial o excepcional, para convertirse en la forma habitual o normal de representación.

---

[9] Interpretación compartida por Bottaro, Oscar, **El concepto económico de ganancia en la Contabilidad,** Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1982, p. 129.

4. La valuación de los bienes de cambio en empresas industriales

4.1 Introducción

Hemos manifestado que la empresa comercial cumple con una de las funciones de creación de valor**:** la comercialización. La aceptación de este criterio conduce a reconocer la generación de dicho valor en el momento en que se cristaliza la operación de venta.

La industria, por su parte, cumple normalmente dos funciones creadoras de valor**:** la producción y la comercialización[10].

Generalmente, la función producción es la actividad fundamental de las empresas industriales, sin olvidar la necesidad de abordar la comercialización como una manera de concretar y tornar disponibles los beneficios. Por tal razón, la mayor parte de los recursos físicos, humanos y financieros son destinados al cumplimiento de la primera función, que culmina con la terminación de la fabricación de los productos.

La esencia del problema radica en que la Contabilidad reconoce la generación de resultados exclusivamente una vez concretada la venta. En otras palabras, el principio de valuación al costo se apoya en la idea de que las actividades productivas propiamente dichas no son causa de resultados, o sea, ***no generan valor.***

Es de toda evidencia que tal concepción de los hechos se encuentra manifiestamente alejada de la realidad. En Economía es una verdad indiscutida que la producción es generadora de riqueza, o

[10] O tres, si incluimos la función "adquisición".

generadora de valor. Sin desconocer, obviamente, que la comercialización consiste en otra función productiva (en sentido lato), que también agrega valor.

No podemos desconocer, sin embargo, que las normas contables aceptan, en determinadas circunstancias, apartarse de ese rígido criterio, consagrando un principio enteramente divergente. En efecto, para ciertos casos, en los cuales se trata de bienes de mercado transparente (frecuentemente los *commodities*) dichas normas disponen que las existencias de bienes de cambio puedan ser valuadas a lo que se denomina "valor neto de realización", entendido éste como el valor al que un bien puede ser vendido en el mercado, deducidos los costos asociados a esa venta[11], esto es, comisiones, impuestos y otros costos variables que recaen sobre las operaciones de venta.

Por consiguiente, las normas contables admiten, fundamentalmente, dos criterios de valuación de bienes de cambio**:**

a) El costo de adquisición o producción[12]

b) El valor neto de realización.

4.2 La valuación de los bienes de cambio en la Contabilidad de Gestión

Como sabemos, la Contabilidad de Gestión reconoce como objetivo el suministro de informaciones económicas útiles para la toma de decisiones acertadas por parte de directores, gerentes y otros funcionarios de la organización. Ello requiere una representación de los hechos ajustada a la realidad económica.

---

[11] Las normas aluden a los "costos directos de venta", empleando el vocablo "directo" en un sentido no concordante con la definición técnica sostenida por los especialistas en Costos, pues se refieren a las comisiones, impuestos y otros costos "variables" (no "directos") de venta. Véanse las definiciones publicadas en la Revista del IAPUCO "Costos y Gestión" Nº 9, Buenos Aires, septiembre de 1993.

[12] En sus distintas manifestaciones**:** histórico, ajustado por inflación, de reposición.

Analicemos, por consiguiente, ambos criterios a la luz de la lógica económica. Aceptadas las funciones Producción y Comercialización como generadoras de riqueza, veamos, con la ayuda de un ejemplo simple, las consecuencias de la aplicación de los dos criterios de valuación aludidos recientemente, limitándonos a los casos de empresas industriales.

Datos del ejemplo**:**

Costo unitario de producción	100
Costo unitario de comercialización	40
Beneficio	20
Precio de venta	160

a) ***Criterio de valuación al costo de producción***:

Al terminar el proceso**:**

Producción terminada	100.000	
a Producción en proceso		100.000

Al venderse**:**

Caja	160.000	
a Producción terminada		100.000
a Beneficio		60.000

Con esta registración contable, todo el beneficio se considera devengado en el momento de la venta.

b) ***Criterio de valuación al valor neto de realización***:

Precio de venta	160.000
Menos: Costos de comercialización	40.000
Valor neto de realización	120.000

Al terminar el proceso**:**

Producción terminada	120.000	
a Producción en proceso		100.000
a Beneficio		20.000

Al venderse, como el dinero neto que entra a Caja es sólo 120.000 porque de los 160.000 deben ser deducidos los 40.000 que se pagan por concepto de costos variables de ventas (comisiones, impuestos)**:**

Caja	120.000	
a Producción terminada		120.000

Queda en evidencia que mediante la aplicación del criterio de valuación de las existencias al costo, todo el beneficio se considera devengado en el momento de la venta, mientras que si se emplea el criterio de valuación al valor neto de realización, todo el beneficio se considera devengado en el momento de finalizar el proceso productivo.

En otros términos, el criterio de valuación al costo atribuye toda la generación de valor a la función Comercialización, en tanto que el criterio de valuación al valor neto de realización atribuye toda la generación de valor a la función Producción.

Es innegable que la verdadera naturaleza de los hechos económicos no transita por estos andariveles. Resulta necesario encontrar un modelo de representación de estos hechos que los exponga de una forma más compatible con la realidad.

Con este propósito hemos propuesto el concepto de *"valor de venta en bloque",* definiéndolo como aquel valor al cual podrían ser vendidos normalmente en el mercado los bienes producidos por una empresa industrial, sin abordar las actividades propias del sector comercial. Su cuantificación puede lograrse detectando el precio al cual pueden ser colocados los bienes producidos, entregándolos en cantidades de venta al por mayor, a un solo distribuidor (o muy pocos grandes revendedores), en condiciones de cobro al contado, entregados en la sede de la fábrica, sin costos de publicidad, transporte, cobranza o erogaciones de similar naturaleza.

Un valor así conocido podría servir para calcular la magnitud del resultado atribuible a las actividades llevadas adelante exclusivamente por la función Producción, deduciendo del mismo el costo de producción.

Con la aplicación de igual criterio, el valor generado por la función Comercialización vendría dado por la diferencia entre el precio del producto en la modalidad de venta al público[13] y el valor de venta en bloque, menos los costos de comercialización.

El concepto de "valor de venta en bloque" resulta altamente fecundo para la formulación de modelos útiles para adopción de varias decisiones racionales, por lo que su uso en la Contabilidad de Gestión es muy valorado. Una de estas decisiones está basada en la determinación de los puntos de equilibrio sectoriales, lo que permite conocer por separado la eficiencia de las funciones Producción y Comercialización.

---

[13] O a otros niveles de comercialización en los que realmente opere la empresa.

Con la ayuda de otro ejemplo, trataremos de presentar el planteo y la solución del problema.

Adoptemos la hipótesis de que una empresa industrial tiene la siguiente situación:

Conceptos	Sector	
	Producción	Comercialización
Costo variable unitario	$ 15	$ 8
Costo fijo mensual	$ 10.000	$ 8.000
Cantidad de unidades	1.200	900
Precio de venta (en bloque / al detalle)	$ 36	$ 49

Aplicando el criterio tradicional, sin incursionar en el análisis sectorial, el resultado del período estaría representado por:

Ingresos por ventas	900	49	44.100
Costo variable	900	23	20.700
Contr. Marginal			23.400
Costo fijo			18.000
Resultado general:			5.400

Si adoptamos el criterio del análisis sectorial, sobre la aceptación del concepto de "valor de venta en bloque", tendríamos los siguientes resultados:

Sector Producción

Valor producido	1.200	36	43.200
Costo variable	1.200	15	18.000
Contr. Marginal			25.200
Costo fijo			10.000
Resultado del sector			15.200

Sector Comercialización

Ingresos por ventas	900	49	44.100
Costo de oportunidad	900	36	32.400
Costo variable	900	8	7.200
Contr. Marginal			4.500
Costo fijo			8.000
Resultado del sector			3.500

Adviértase que el resultado difiere, según que aceptemos el criterio de valuar las existencias al valor de venta en bloque o al costo de producción[14].

Resumen comparativo

Sin análisis sectorial	Con análisis sectorial		Diferencia
	Sector Producción	Sector Comercia-lización	
	15.200	3.500	
5.400	11.700		6.300

[14] Aunque sostenemos que no es correcto valuar los inventarios al costo variable, en el presente supuesto lo usamos para no complicar el ejemplo con el costeo completo, que requeriría la selección de alguna de sus modalidades (de absorción parcial o plena, con o sin cuota normal de costos fijos). Una profundización puede verse en: Amaro Yardin, "El Análisis Marginal", 2ª edic., capítulo 6, Buenos Aires, Editorial IAPUCO-BUYATTI, 2010.

La diferencia reside en el distinto valor del stock (1.200 unidades producidas, menos 900 unidades vendidas), como queda en evidencia en el cuadro siguiente**:**

Justificación de la diferencia

	Cantidad	Valor del stock	
		Unitario	Total
Sin análisis sectorial	300	15	4.500
Con análisis sectorial	300	36	10.800
Diferencia			6.300

El empleo del análisis sectorial es muy importante a la hora de evaluar la eficiencia de ambos sectores, toda vez que una empresa bien organizada debe tender a un armónico equilibrio entre las funciones Producción y Comercialización, evitando la existencia de estructuras con altos niveles de ociosidad. En el ejemplo que acabamos de ofrecer detectamos que el sector Comercialización aparece sobredimensionado respecto del sector Producción. En efecto una producción de 1.200 unidades frente a una venta de sólo 900 no puede ser aceptada sino con carácter transitorio.

La determinación de los Puntos de Equilibrio sectoriales es una herramienta muy útil para dimensionar adecuadamente la estructura de la empresa. Ellos pueden ser calculados a través de las fórmulas siguientes**:**

Sector Producción

$$Q_p = \frac{CFP}{pvb - cvp}$$

Sector Comercialización

$$Q_c = \frac{CFC}{pvd - pvb - cvc}$$

Donde: Q_p = Punto de Equilibrio del sector Producción

CFP = Costo fijo de producción

CFC = Costo fijo de comercialización

pvb = Precio de venta en bloque

cvp = Costo variable unitario de producción

pvd = Precio de venta al detalle

cvc = Costo variable de comercialización

Remplazando los símbolos con los valores del ejemplo**:**

$$Q_p = \frac{10.000}{36 - 15} = 476$$

$$Q_c = \frac{8.000}{49 - 36 - 8} = 1.600$$

Donde puede apreciarse que el sector Producción ha operado por sobre su Punto de Equilibrio, lo que ha permitido el beneficio que se expone en el siguiente cuadro**:**

Cantidad real del período	1.200
Cantidad de equilibrio	476
Contribuciones marginales excedentes	724
Valor de la contr marginal unitaria	21
Beneficio	15.200

Por su parte, queda en evidencia que un nivel de ventas de 900 unidades por período resulta insuficiente para alcanzar el Punto de Equilibrio del sector Comercialización, lo que explica el quebranto que muestra el ejemplo**:**

Cantidad vendida en el período	900
Cantidad de equilibrio	1.600
Contribuciones marginales faltantes	700
Valor de la contr marginal unitaria	5
Pérdida	3.500

4.3 La valuación de los bienes de cambio y el principio de objetividad y prudencia

Creemos haber demostrado sobradamente la utilidad del concepto de "valor de venta en bloque" y el herramental metodológico que de él se desprende, para ser empleado en la Contabilidad de Gestión.

Estudiaremos ahora hasta qué punto es extrapolable este concepto (de indudable utilidad en los informes para la toma de decisiones internas), a los Estados Contables destinados a terceros, cuyos objetivos, como ya lo hemos señalado, son distintos de los de la Contabilidad de Gestión, privilegiando la protección de los inte-

reses de los terceros frente a eventuales discrepancias con una mejor representación de la realidad económica.

En consecuencia, abordaremos el tema, previa aceptación de las siguientes premisas**:**

1. El objetivo fundamental de los Estados Contables destinados a terceros es informar acerca de la situación patrimonial, económica y financiera de la empresa teniendo en consideración la protección de los intereses de los terceros al ente emisor. La protección de estos intereses exige sacrificar, en los casos en que sea necesario, un mayor acercamiento a la realidad económica.

2. En las empresas industriales, la actividad de producir genera riqueza, más allá de la que pueda generar la actividad comercial.

5. Nuestra propuesta

Sobre la base de las reflexiones precedentes, desarrollaremos nuestra propuesta.

5.1. Clarificación de los objetivos

En toda actividad de investigación, es muy importante determinar, con la máxima claridad posible, los objetivos a los que se desea arribar como consecuencia del ejercicio de dicha actividad.

Aceptada la premisa de que la Contabilidad Patrimonial busca primordialmente la protección de los intereses de los terceros, consideramos que constituye una obligación insoslayable de los profesionales de la Contabilidad, encontrar modelos que, sin eludir aquel objetivo fundamental, alcancen a representar lo más fielmente posible la realidad económica.

En una empresa comercial parece bastante ajustado a la realidad económica que los bienes de cambio figuren en los inventarios a su costo de adquisición, más los costos variables asociados a la operación de compra y su almacenaje, pues ellos son razonablemente representativos del ***valor*** de los inventarios. En otras palabras, es muy probable que, si el comerciante que compró 10.000 kilos de yerba a $ 5 por kilo, con la intención de venderlo a $ 6 en la modalidad minorista, pueda venderlos en el mercado a $ 5, si decide realizar una venta en cantidades similares a las de su compra.

Si aceptamos que en una empresa transformadora de bienes la riqueza se genera en función del avance de dicha transformación, la valuación al costo no es representativa de los ***valores*** de los

bienes terminados o en proceso. Ello es así, pues la suma de los costos (fijos y variables) es, en condiciones normales, inferior al valor de los bienes producidos.

Una buena parte de la doctrina vinculada con la Contabilidad de Gestión ya ha aceptado, para las empresas industriales, el reemplazo de la valuación al costo por la valuación al valor de venta en bloque.

Tales valores representan mejor la realidad económica, pero pueden introducir un elemento de subjetividad. Ello no es grave en el marco de la Contabilidad de Gestión, donde no son aplicables los principios de objetividad y prudencia en la acepción que tienen en la Contabilidad Patrimonial, esto es, la asunción de valores más bajos para los activos frente a alternativas más cercanas a la realidad económica, pero menos objetivas. Pero adquiere gravedad en la Contabilidad Patrimonial, donde deben ser respetados los principios señalados.

Por consiguiente, el desafío consiste en encontrar un modelo que, respetando los principios de objetividad y prudencia, acerquen a la realidad económica los valores atribuidos a **cada uno** de los bienes de cambio en una empresa industrial, de una mejor manera que la resultante de la aplicación del principio de ***valuación al costo***, en la forma en que éste es interpretado actualmente por las normas contables.

5.2. La valuación al costo según las normas vigentes en Argentina

La Resolución Técnica 17 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) contiene las siguientes disposiciones sobre el tema que no ocupa.

"4.2. Mediciones contables de los costos.

4.2.1. Reglas generales.

En general, la medición original de los bienes incorporados y de los servicios adquiridos se practicará sobre la base de su costo.

El costo de un bien es el necesario para ponerlo en condiciones de ser vendido o utilizado, lo que corresponda en función de su destino. Por lo tanto, incluye la porción asignable de los costos de los servicios externos e internos necesarios para ello (por ejemplo: fletes, seguros, costos de la función de compras, costos del sector producción), además de los materiales o insumos directos e indirectos requeridos para su elaboración preparación o montaje.

Las asignaciones de los costos indirectos deben practicarse sobre bases razonables que consideren la naturaleza del bien o servicio adquirido o producido y la forma en que sus costos se han generado.

En general, y con las particularidades indicadas más adelante, se adopta el modelo de "costeo completo", que considera costos necesarios tanto a los provenientes de los factores de comportamiento variable como de los factores de comportamiento fijo que intervienen en la producción".

La RT 17 adopta de manera expresa el modelo de "costeo completo". Es sabido que este modelo se manifiesta en las cuatro siguientes modalidades:

1. ***Costeo Completo de plena absorción***: Comprende todos los costos (incluida la parte de los costos de apoyo asignables al sector producción).

1.1. Con cuota de costos fijos normalizada.

1.2. Sin cuota de costos fijos normalizada.

2. ***Costeo Completo de absorción parcial:*** Comprende sólo los costos incurridos en el sector producción.

2.1. Con cuota de costos fijos normalizada.

2.2. Sin cuota de costos fijos normalizada.

La mencionada Resolución Técnica adopta la modalidad:

■ ***Costeo Completo con cuota de costos fijos normalizada***
Desde el momento en que excluye los costos fijos no absorbidos por la actividad realizada. Aunque no alude expresamente al tema de la naturaleza de la absorción de costos fijos (plena o parcial), es generalizada la práctica contable de excluir de los costos de producción todos aquéllos incurridos fuera del "sector producción". Por consiguiente, se puede concluir que la modalidad adoptada es:

■ ***Costeo Completo de absorción parcial con cuota de costos fijos normalizada***

Es bastante razonable interpretar que los costos de apoyo sean excluidos del cómputo de los costos de producción, por la innegable dificultad de cumplir con los requisitos exigidos por el tercer párrafo del punto 4.2.1.: "*Las asignaciones de los costos indirectos deben practicarse sobre bases razonables que consideren la naturaleza del bien o servicio adquirido o producido y la forma en que sus costos se han generado".*

Es evidente la enorme cuota de subjetividad que estaría asociada a la selección de una base razonable para asignar los costos administrativos generales a los costos del sector producción.

En efecto, la absorción parcial es adoptada por la señalada dificultad en encontrar una base razonable de distribuir los costos de apoyo. Y la cuota normal de costos fijos, para cumplir con la norma que dispone excluir las cuotas de costos fijos no absorbidas por la actividad.

Debemos señalar que la exclusión de los costos de apoyo configura un alejamiento de la ***verdadera representación del costo completo del producto***.

Las modalidades de absorción parcial no responden a la filosofía del modelo de Costeo Completo, la cual justifica que los costos fijos formen parte del costo del producto, basándose en la interpretación de que ellos "son tan necesarios como los variables". Sin embargo, a la hora de llevarlo a la práctica, abandona el argumento de la necesidad, excluyendo los costos fijos de apoyo, de los cuales sería absurdo afirmar que ***"no"*** son necesarios para ejercer la actividad.

¿Por qué no se activan los costos comerciales y administrativos, si ellos son tan necesarios como los costos fijos de producción para llevar adelante la actividad empresaria? ¿No deben ser igualmente recuperados a través del precio de venta? ¿Puede sostenerse que una empresa ejerce una actividad eficiente si vende sus productos a un precio mayor que el costo completo, si éste no incluye todos los costos?

Estos, y con alta probabilidad, otros que no divisamos ahora, son interrogantes de respuesta imposible en el ámbito de la lógica económica.

Si se desea mostrar un costo completo, éste debe ser ***realmente completo***, incluyendo todos los costos. En consecuencia, deben ser incluidos en él ***todos*** los factores de la producción (en sentido lato) necesarios para obtener el resultado productivo pretendido.

5.3. La verdadera valuación al costo

La idea central de nuestra propuesta consiste en adoptar el principio de ***valuación al costo*****,** pero soslayando el pormenorizado cálculo de los costos, tal como lo dispone la norma, incluyendo ***todos*** los costos que correspondan y tomando los precios de venta como clave de reparto[15].

Desarrollaremos la idea exponiendo los distintos escenarios posibles.

5.4. Escenarios de producción simple sin abordaje de actividad comercial

Si una empresa industrial tiene por objetivo la producción de un único producto, el cual es vendido a través de uno o pocos grandes distribuidores, todos los costos incurridos deben formar parte del costo del producto. Por consiguiente, la suma de los costos (incluyendo los administrativos) deben ser atribuidos a los productos terminados o en proceso, adoptando esta magnitud como ***valor*** de los inventarios. Esto permite respetar los principios de objetividad y prudencia sin necesidad de mantener una Contabilidad de Costos.

---

[5] Aunque todo avance en las disciplinas científicas y técnicas son, frecuentemente, el fruto de la sinergia originada en reflexiones colectivas, es de justicia manifestar que la idea original ("el

5.5. Escenarios de producción simple con abordaje de actividad comercial

En el marco de este supuesto, deben ser diferenciados los costos devengados por la actividad de producir, de aquellos devengados por la actividad de comercializar.

Los costos administrativos, que apoyan indistintamente a los sectores de producción y de comercialización, deben ser distribuidos entre ellos a los efectos de mantener el criterio de valuación al costo exigido por la normativa. Si bien no es posible dejar de admitir que la selección de adecuadas bases de reparto es una tarea no exenta de ambigüedades, ella debe ser encarada aún reconociendo la presencia de una insoslayable dosis de arbitrariedad.

Una vez determinado el costo total de producir, incluyendo la parte que le es asignable de los costos administrativos, esta magnitud debe ser aceptada como costo y, por consiguiente, ser utilizada como ***valor*** de los bienes producidos para respetar el principio de prudencia.

5.6. Escenarios de producción múltiple sin abordaje de actividad comercial

Para este caso sigue siendo de aplicación el criterio general ya expuesto para los supuestos de producción simple (ver 5.4), aunque ahora debe adoptarse un temperamento para la segregación del costo total entre los distintos productos.

Para ello, deben tomarse los costos totales de la empresa (incluyendo los administrativos) y asignarlos a los distintos productos utilizando sus precios de venta como base de reparto.

Este criterio se apoya en la frecuente constatación de que ***los precios de los productos no siempre son proporcionales a sus***

respectivos costos. Piénsese en una usina láctea, cuyo producto "leche entera" tiene un precio de mercado menor que la "leche descremada", siendo que el costo completo de esta última es menor que el de la primera.

La consecuencia de valuar los productos terminados al costo en la forma tradicional, aleja los valores contables de los valores reales, lo que puede ser evitado adoptando el sugerido criterio de repartir los costos totales en función de los precios de venta.

Un sencillo ejemplo contribuirá a facilitar la comprensión de la propuesta.

Adoptemos las hipótesis siguientes:

- Una industria elabora los productos A y B.
- La totalidad de los costos del período alcanzan a $ 10.000.
- El volumen producido ha sido de 50 unidades de cada producto.
- Sus precios de venta son $ 200 para el producto A y $ 100 para el producto B.

Por último, supongamos que los costos atribuidos a cada producto, siguiendo el modelo impuesto por la RT 17, hayan sido**:**

- Producto A, un total de $ 7.000.
- Producto B, un total de $ 3.000.

Estos datos dan origen al cuadro siguiente.

CUADRO 1

PROD.	CANT.	PRECIO DE VENTA	VALOR VENTA TOTAL
A	50	200	10.000
B	50	100	5.000
TOTAL	100		15.000

El modelo que proponemos se apoya en los siguientes cálculos.

Determinación del coeficiente para la asignación de costos:

CUADRO 2

COEFICIENTE
$\frac{\text{COSTO TOTAL}}{\text{VALOR VENTA TOTAL}} = \frac{10.000}{15.000} = 0,67$

Y, finalmente, la determinación de los costos para ser usados como valor de los inventarios.

CUADRO 3

VALUACION					
PROD.	CANT.	VALOR VENTA TOTAL	COEF.	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
	COL.1	*COL.2*	*COL.3*	*COL.4 = COL.2 X COL.3*	*COL.5 = COL.4 / COL.1*
A	50	10.000	0,67	6.667	133,33
B	50	5.000	0,67	3.333	66,67
TOTAL	100			10.000	

Nótese la diferencia existente en la valuación de los inventarios.

CUADRO 4

SEGÚN LA RT 17

PROD.	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
A	50	140	7.000
B	50	60	3.000
TOTALES	100	200	10.000

SEGÚN NUESTRA PROPUESTA

PROD.	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
A	50	133	6.667
B	50	67	3.333
TOTALES	100	200	10.000

El cálculo de los costos unitarios completos de cada producto, determinado a través de sucesivos "prorrateos" de los costos fijos

indirectos, parte del supuesto de que existe una vinculación lógica entre los ***costos*** y el ***valor*** de ***cada unidad*** de producto. Dado que el devengamiento de los costos fijos se debe al transcurso del tiempo y no a la producción de cada una de las unidades, consideramos contraria a la realidad económica esta perspectiva. Por otra parte, la mencionada asignación de costos se basa en supuestos altamente cuestionables tratados ampliamente en la disciplina**:** bases de distribución con numerosos supuestos implícitos, prestación de servicios recíprocos entre centros de costos, y, fundamentalmente, módulos de aplicación al producto basados en la disponibilidad de información (básicamente horas de mano de obra) antes que en la verdadera naturaleza económica del proceso. Esta crítica comprende tanto a los sistemas tradicionales como a los sistemas basados en el análisis de actividades (modelo ABC). Por otra parte, no debemos olvidar que los costos así calculados ***no incluyen*** la parte correspondiente a los costos administrativos, por no haberse incurrido en el sector de la producción, como si ellos no fueran tan necesarios como los costos fijos de dicho sector para llevar adelante los procesos productivos. Esta interpretación es manifiestamente contraria a la verdadera naturaleza de los hechos económicos.

Un ejemplo concreto donde puede apreciarse el efecto de la presente propuesta lo encontramos en la industria metalúrgica de fabricación de herramientas manuales. En una empresa vinculada con nuestra práctica profesional hemos observado que en la fabricación de un tipo particular de herramientas (las bocallaves o "llaves tubo") la adopción de diversos métodos productivos para diversos tamaños de la herramienta determina costos completos no proporcionales a los precios de venta. En este caso los métodos productivos correspondientes a la operación con mayores costos son de "punzonado" para las medidas pequeñas y de "recalcado" para las medidas grandes. Por su parte, las herramientas de tamaño medio son fabricadas a través del método de "doble punzonado", que tiene costos más altos que los de los otros méto-

dos, fundamentalmente porque exige dos operaciones en vez de una[16].

En el rubro herramientas manuales, donde existen muchos oferentes, los precios son tradicionalmente proporcionales al tamaño, mientras que los métodos de producción determinan costos que no guardan proporcionalidad con el tamaño y, por consiguiente, tampoco con los precios.

Seguidamente, desarrollamos un ejemplo simple, pero absolutamente fiel a la realidad en lo atinente a las relaciones de costos y precios.

Analizaremos los procesos, costos y precios de las herramientas "llaves tubo" de 8 mm., 12 mm. y 16 mm. El proceso productivo de la más pequeña es el *punzonado*, el de la mediana es el *doble punzonado*, y el de la herramienta más grade es el *recalcado*.

Reiteramos que el método productivo de punzonado es más caro es el recalcado y, obviamente, el de más alto costo es el de doble punzonado. Asimismo, el precio de venta es proporcional al tamaño. Por consiguiente, podemos aceptar las siguientes relaciones:

CUADRO 5

PROD.	MÉTODO	COSTO UNITARIO	PRECIO VENTA UNITARIO
Llave 8 mm.	Punzonado	6	12
Llave 12 mm.	Doble punzonado	8	13
Llave 16 mm.	Recalcado	5	15

[16] Esta información tiene algunos años de antigüedad. Desconocemos si los avances tecnológicos han influido para modificar la situación que nos interesa. No obstante, se trata sólo de un ejemplo realista que, probablemente, se repita en otros procesos productivos.

Para el supuesto de fabricación de 100 unidades de cada herramienta, el cuadro 6 representaría aceptablemente la realidad en términos relativos.

CUADRO 6

PROD.	MÉTODO	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRECIO VENTA UNITARIO	PRECIO VENTA TOTAL
Llave 8 mm.	Punzonado	100	6	600	12	1.200
Llave 12 mm.	Doble punzonado	100	8	800	13	1.300
Llave 16 mm.	Recalcado	100	5	500	15	1.500
TOTAL				1.900		4.000

De donde, el coeficiente de la relación entre el costo total y el valor de la venta total resulta ser:

CUADRO 7

COEFICIENTE
$\frac{\text{COSTO TOTAL}}{\text{VALOR VENTA TOTAL}} = \frac{1.900}{4.000} = 0,475$

Distribuyendo los costos totales en función de los precios de venta, tenemos:

CUADRO 8

PROD.	CANT.	VALOR VENTA TOTAL	COEF.	COSTO TOTAL	COSTO UNITARIO
	COL.1	*COL.2*	*COL.3*	*COL.4 = COL.2 X COL.3*	*COL.5 = COL.4 / COL.1*
Llave 8 mm.	100	1.200	0,475	570	5,70
Llave 12 mm.	100	1.300	0,475	618	6,18
Llave 16 mm.	100	1.500	0,475	713	7,13
TOTALES		4.000		1.900	

Por último, veamos las diferencias entre la valuación dispuesta por las normas contables y los valores surgidos de nuestra propuesta.

CUADRO 9

SEGÚN RT 17

PROD.	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Llave 8 mm.	100	6,00	600
Llave 12 mm.	100	8,00	800
Llave 16 mm.	100	5,00	500
TOTALES			1.900

SEGÚN NUESTRA PROPUESTA

PROD.	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Llave 8 mm.	100	5,70	570
Llave 12 mm.	100	6,18	618
Llave 16 mm.	100	7,13	713
TOTALES			1.900

Creemos que no es necesario remarcar que el valor de los inventarios está mejor representado por los guarismos de nuestra propuesta que por los de la RT 17, en razón de que están más cerca de los valores de los bienes.

La adopción de este temperamento cuenta con los siguientes atributos:

- El valor de los inventarios está mejor representado, desde el momento en que está otorgando un valor a los productos proporcional a sus precios de venta, lo que traduce mejor el **proceso de generación de riqueza**.
- Son respetados los principios de objetividad y prudencia postulados por la Contabilidad para terceros, toda vez que el valor total de la producción (vendida y en existencia) es igual al costo total.

5.7. Escenarios de producción múltiple con abordaje de actividad comercial

Existen sólo dos diferencias con el supuesto anterior**:**

a) A los efectos de mantener el criterio de valuación al costo exigido por la normativa, es necesario distribuir los costos administrativos entre los sectores producción y comercialización.

b) La valuación de los productos debe realizarse proporcionalizando todos los costos en función de los precios de venta en bloque, en vez de los precios de venta final.

c) Si la información sobre los precios de venta en bloque no estuviera disponible, la distribución del total de los costos de apoyo pueden prorrateados en función de los costos totales de cada una de las áreas (producción y comercialización).

5.8. La valuación de la producción en proceso

La producción en proceso admite ser clasificada en dos grupos:

a) Cuando se encuentra en un estado con valor de mercado.

b) Cuando se encuentra en un estado sin valor de mercado.

En el primer caso, pueden ser aplicadas todas las reflexiones precedentes vinculadas con la producción terminada.

En el segundo caso, consideramos que, en términos generales, la producción en proceso adquiere tanto más ***valor*** *cuanto* ***más cerca está de convertirse en producción terminada.***

Ahora bien, para definir correctamente la noción de *"más cerca"* debe ser considerado que existe una importante diferencia entre los costos variables y los costos fijos. Sabemos que ambos tipos de costos reconocen distintas causas de devengamiento**:**

a) los costos variables se devengan en función de su "incorporación" al producto, mientras que

b) los costos fijos se devengan en función del transcurso del tiempo.

Por consiguiente, podemos concluir que la producción en proceso está *"más cerca"* de convertirse en producción terminada**:**

a) Respecto de los costos variables, cuanto más costos tenga incorporados, y

b) Respecto de los costos fijos, cuanto más tiempo haya transcurrido desde el inicio del proceso productivo, en relación con el tiempo total esperado para su culminación.

Para los costos variables habría que trabajar sobre la base de los costos variables predeterminados y el porcentaje de su incorpora-

ción a los procesos se calcularía relacionando los costos variables incurridos con el costo variable total predeterminado.

Para los costos fijos habría que trabajar sobre la base del tiempo total predeterminado y el porcentaje de su incorporación a los procesos se calcularía relacionando el tiempo transcurrido desde el comienzo del proceso con el tiempo total predeterminado.

Debemos admitir que el procedimiento precedente para incluir la producción en proceso dentro del modelo resulta un tanto abstruso, lo cual posiblemente no se justifica, en atención a que esta propuesta está dirigida hacia la Contabilidad para terceros y no para la adopción de decisiones gerenciales. Resulta, por consiguiente, más práctico estimar de una manera menos precisa el valor de la producción en proceso.

6. Conclusión

Creemos que la propuesta constituye un interesante avance en la consecución del objetivo de la Contabilidad Patrimonial, de reflejar lo más fielmente posible la realidad económica, respetando el criterio de valuación al costo, en cumplimiento de los principios de objetividad y prudencia.

La propuesta se inserta en la actual tendencia de la normativa contable de inclinarse por la adopción de ***valores razonables***, que actualmente se encuentra limitado a otros activos (bienes de uso, intangibles), ampliando este concepto a la valuación de los bienes de cambio.

Quizás la mayor bondad de la propuesta resida en que avanza hacia una valuación más compatible con la realidad económica, ***sin abandonar los principios de objetividad y prudencia,*** tan importantes para el cumplimiento del objetivo de proteger los intereses de los terceros.

Su adopción contribuirá a mejorar la calidad de la Contabilidad Patrimonial, sin afectar la protección de los intereses de los terceros y, a la vez, permitirá ***prescindir de la Contabilidad de Costos***, en su carácter de auxiliar de la Contabilidad Patrimonial.

La prescindencia de la Contabilidad de Costos, llena de complicados cálculos, especialmente en los aspectos vinculados con la distribución de los costos indirectos (generalmente empleando bases de reparto en buena medida arbitrarias) permitirá que los especialistas en Costos se vean liberados de trabajos de muy baja calidad y utilidad, para dedicar sus esfuerzos, reflexiones e investigaciones en mayor medida a la Contabilidad de Gestión, herramienta

imprescindible para adoptar decisiones acertadas en la conducción de las organizaciones.

Adicionalmente, puede señalarse que una encuesta practicada en el marco de esta investigación, aunque sin alcanzar una completa confiabilidad debido a la escasa cantidad de respuestas,[17] arrojó como resultado que, sobre 1.141 empresas, sólo el 14% mantiene un sistema de Contabilidad de Costos, y sólo el 8% adopta el modelo de costo estándar, que es el impuesto por las normas contables en vigencia, toda vez que no admite la inclusión de los costos de inactividad dentro del costo de producción.

Estamos conscientes de que la presente propuesta apunta a una **reformulación profunda de las normas contables sobre valuación**.

Es dable esperar, por consiguiente, una severa resistencia a la aceptación de nuestra propuesta. Sin embargo, conocedores de la capacidad de reflexión y de la amplitud y libertad intelectual de nuestros colegas, nos arriesgamos a formalizar su presentación.

[17] En su momento, hemos solicitado al CECYT la remisión de encuestas a todos los profesionales del país, con el propósito de conocer el grado de empleo de la Contabilidad de Costos en la ejecución práctica de la actividad profesional. Lamentablemente, hemos detectado que numerosos Consejos Profesionales no han colaborado con el envío de la misma a sus profesionales matriculados, lo cual le restó confiabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

BARFIELD, Jesse T., RAIBORN, Cecily A., y KINNEY, Michael R.: Contabilidad de Costos. Tradiciones e innovaciones. Quinta edición. Thomson Editores. México. 2004.

BOTTARO, Oscar E., RODRÍGUEZ JÁUREGUI, Hugo A., y YARDIN, Amaro R.: El Comportamiento de los Costos y la Gestión de la Empresa. La Ley. Buenos Aires. 2004.

CARTIER, Enrique y YARDIN, Amaro: Juicio a la Contabilidad de costos. Revista La Información Extra N° 15. Ed. Cangallo. Buenos Aires. Septiembre, 1988.

COMISIÓN TÉCNICA DEL IAPUCO: Terminología. Revista Costos y Gestión N° 9. Ed. IAPUCO. Buenos Aires. Septiembre, 1993.

DAVID, Julio y YARDIN, Amaro: Objetivo de los estados contables destinados a terceros. Anales del XXII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos. Concordia. 1999.

DEMONTE, Norberto: El costeo variable y la valuación al valor. Revista Costos y Gestión N° 49. Septiembre, 2003.

HANSEN, Don R. y MOWEN, Maryanne M., Administración de Costos. Contabilidad y Control. International Thomson Editores (3ª Edición). México, 2003.

HARRIS, Jonathan N.: What did we earn last month?. National Association of Cost Accountants. NACA Bulletin; Jan 15, 1936.

HORNGREN, Charles T., DATAR, Srikant y FOSTER, George: Contabilidad de Costos. Un enfoque Gerencial, Pearson Educación (12da. Edición). México, 2007.

SÁEZ TORRECILLA, Ángel, FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, Antonio y GUTIÉRREZ DÍAZ, Gerardo: Contabilidad de Costes y Contabilidad de Gestión. (Volúmenes 1 y 2). Editorial Mc Graw- Hill. Madrid. 1993.

YARDIN, Amaro y DEMONTE, Norberto: Hacia una teoría heterodoxa del costo. Revista Costos y Gestión N° 54. Diciembre, 2004.

YARDIN, Amaro y RODRÍGUEZ JAUREGUI, Hugo: Costos de la función comercialización. Revista Contabilidad y Administración N° 36. Ed. Cangallo. Buenos Aires. Junio 1980.

YARDIN, Amaro y RODRÍGUEZ JAUREGUI, Hugo: El resultado periódico y el principio de la valuación al costo. Revista Contabilidad y Administración N° 49. Ed. Cangallo. Buenos Aires. Julio 1981.

YARDIN, Amaro: ¿Qué objetivos persigue la contabilidad?. Revista La Información Extra N° 12. Ed. Cangallo. Buenos Aires. Diciembre, 1987.

YARDIN, Amaro: Costeo variable versus costeo de plena absorción. Algunas contribuciones al esclarecimiento de una vieja polémica. Revista Contabilidad y Administración N° 28. Octubre, 1979.

YARDÍN, Amaro: Información Gerencial en Contextos Inflacionarios. Editorial La Ley. Buenos Aires, 2003. (Capítulos 1 y 2, y Puntos 4.1 y 4.2 del Capítulo 4).

YARDIN, Amaro: Réquiem para el costeo de plena absorción. Revista de Financiación y Contabilidad. Madrid. 1992.

Impreso en el mes de noviembre de 2011
en Gráfica Amalevi SRL
Mendoza 1851 • Rosario • Santa Fe
Tel. (0341) 4213900 / 4242293 / 4218682
e-mail: grafica_amalevi@yahoo.com.ar