



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DEL ESTERO
REPÚBLICA ARGENTINA



Anuario Revista de Ciencias Económicas

2012

EDICIONES UCSE |
Año II |

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DEL ESTERO
República Argentina

ANUARIO DE PUBLICACIONES
CIENCIAS ECONOMICAS 2012

ISSN E/T
165 PÁGINAS AÑO II – VOL. 2
EDICIONES UCSE



El Anuario de Ciencias Económicas UCSE, es una compilación de trabajos académico profesionales publicados anualmente por el área de las Ciencias Económicas de UCSE Santiago del Estero, desde el 2011 hasta la actualidad.

Universidad Católica de Santiago del Estero, Campus Santiago, Av. Alsina y Dalmacio Vélez Sársfield, (CP 4200). Edita Ediciones UCSE, Campus Rafaela, Bv. Hipólito Yrigoyen 1502 Rafaela (CP 2300). Depto. Castellanos – Pcia. Santa Fe – República Argentina.

Tel. (+543492) 432832 – int. 125 – Correo electrónico: edicionesucse@ucse.edu.ar

Autoridades - Período 2012

DECANO

Eduardo F. Barragán

SECRETARIA ACADÉMICA DE FACULTAD

Marta L. Gómez

CONSEJO DE FACULTAD

TITULARES

- Maria Teresa Tenti
- Juan Carlos Coronel
- María Inés Simonetti
- Aldo Yunes

SUPLENTES

- Diego Gonzalez
- Julio Zurita
- Pablo Barey
- Fernando Drube

COORDINADORES DE CARRERA

- Juan Manuel Beltramino – Carrera: Contador Publico
- Angelina Campana – Carrera: Licenciatura en Administración
- Patricia Álvarez – Carrera: Licenciatura en Turismo
- Irene Bonetto – Carrera: Licenciatura en Comercialización

Sumario

1. Área Disciplinar Contable	1
1.1. Auditoría interna, su búsqueda de oportunidades de mejora para las organizaciones	1
1.1.1. Introducción	1
1.1.2. Conceptualización de auditoría interna	2
1.1.3. El concepto de control ya no es el que conocíamos	4
1.1.4. Algunas precisiones sobre el Informe COSO	5
1.1.5. Algunas precisiones sobre el Informe CADBURY.	7
1.1.6. Algunas precisiones sobre el Informe CoCo	8
1.1.7. Desempeño de la auditoría interna en el marco de las nuevas concepciones del control y posibilidades de la misma para agregar valor a su tarea.	9
1.1.8. Los sistemas de información, su evolución y participación en los resultados de la gestión.	10
1.1.9. ¿Qué oportunidades para agregar valor puede encontrar la auditoría interna, trabajando sobre el sistema de información?	11
1.1.10. Inserción de las tareas de auditoría interna sobre los sistemas de información	12
1.1.11. Posibilidad de contribución de la auditoría interna a la calidad de los sistemas de información	13
1.1.12. Riesgos a ser considerados por la auditoría interna	14
1.1.13. Controles que la auditoría interna puede realizar sobre los sistemas.	14
1.1.14. Modelos de Control que están desarrollados para ser aplicados a ambientes Informáticos	17
1.1.15. Informe C.O.B.I.T.	19
1.1.16. Tareas a realizar por Auditoría Interna sobre los Sistemas de Información	20
1.1.17. Planificación de Auditoría	20
1.1.18. Perfil del Auditor Interno en el actual entorno de exigencias empresarias	22
1.1.19. Conclusiones	23
1.1.20. Bibliografía consultada	24
1.2. BCRA: Determinación de su resultado neto	25
1.2.1. Introducción	25
1.2.2. Definición amplia del resultado	26

1.2.3.	El modelo contable	26
1.2.4.	Evolución de los modelos contables en la República Argentina	27
1.2.5.	El concepto de ganancia realizada	27
1.2.6.	La realidad económica y el modelo contable a utilizar	28
1.2.7.	El modelo contable vigente en la República Argentina	28
1.2.8.	La solución al problema de la unidad de medida	29
1.2.9.	El modelo contable del BCRA	30
1.2.10.	Consecuencias prácticas para el BCRA	31
1.2.11.	Conclusiones	35
1.3.	Criterios generales de reconocimiento y medición para entes pequeños y medianos según proyecto n° 22 de resolución técnica -sección c- y sus principales diferencias con NIIF para pymes	37
1.3.1.	Introducción	37
1.3.2.	Breve referencia a los organismos emisores de Normas Contables Internacionales y Argentinas y al Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera (GLENIF)	37
1.3.3.	Concepto de pequeñas y medianas entidades según NIIF para PYMES y entes pequeños y medianos según proyecto n° 22 de resolución técnica	41
1.3.4.	Problemática de la unidad de medida	43
1.3.5.	Reconocimiento y medición	47
1.3.6.	Criterios de reconocimiento y medición no contemplados	57
1.3.7.	Criterios generales de reconocimiento y medición contable según proyecto N° 22 de resolución técnica-diferencias con NIIF para PYMES	60
1.3.8.	Conclusión	71
1.4.	Costeo basado en actividades	73
1.4.1.	Introducción	73
1.4.2.	Principios en que se basa el ABC	74
1.4.3.	Limitaciones de los sistemas tradicionales	75
1.4.4.	Descripción general del sistema ABC	76
1.4.5.	Dónde instalar Sistemas de ABC	77
1.4.6.	Repasemos antes de concluir	78
1.4.7.	Conclusión	79
1.4.8.	Bibliografía General	80
1.5.	Algunas reflexiones tendientes a mejorar los análisis de costos	81
1.5.1.	Introducción	81
1.5.2.	Tratamiento de los temas bajo examen.	82

1.5.3.	Conclusión	93
1.5.4.	Anexo	93
1.5.5.	Bibliografía	95
1.6.	La armonización internacional de las normas contables	96
1.6.1.	1ra. Parte. El estado de la situación actual. ¿Que papel jugará la Educación e Investigación disciplinaria?	96
1.6.2.	2da. Parte. Procedimiento a seguir en el marco de un plan estratégico de armonización	109
2.	Área Disciplinar Economía	112
2.1.	El sistema de crédito público	112
2.1.1.	Breve reseña histórica sobre el endeudamiento del Estado Nacional	112
2.1.2.	Reforma de la Administración Financiera del Sector Público	121
2.1.3.	Definición y propósitos fundamentales del Sistema de Crédito Público	122
2.1.4.	Instrumentos de Endeudamiento	132
2.1.5.	Sistema de Gestión y Análisis de la Deuda (SIGADE)	144
3.	Área Disciplinar Impositiva	149
3.1.	Tratamiento de los dividendos en el Impuesto a las Ganancias	149
3.1.1.	Breve reseña societaria:	149
3.1.2.	Los dividendos y el Impuesto a las Ganancias.	150
3.1.3.	Mecánica de liquidación	152
3.1.4.	Distribuciones parciales.	157
3.1.5.	Dividendos Internacionales.	159
3.1.6.	Conclusiones:	162
3.1.7.	BIBLIOGRAFÍA	162
3.2.	Análisis de los principales aspectos tributarios de las uniones transitorias de empresa	164
3.2.1.	Introducción	164
3.2.2.	Principales características	164
3.2.3.	Tratamiento en el impuesto al valor agregado	166
3.2.4.	Tratamiento en el impuesto a las ganancias	168
3.2.5.	Impuesto a las ganancias mínimas presuntas	171
3.2.6.	Impuesto a los debitos y créditos bancarios	172
3.2.7.	Tratamiento en el impuesto a los ingresos bruto	174
3.2.8.	El tratamiento impositivo de la cesión de participaciones	175
3.2.9.	Respecto de las UTEs como empleadores	177

3.2.10. Conclusiones	179
--------------------------------	-----

1. Área Disciplinar Contable

1.1. Auditoría interna, su búsqueda de oportunidades de mejora para las organizaciones

Autor: Luis Antonio Godoy

Artículo originalmente escrito para el Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas que se realizó en San Carlos de Bariloche 25, 26, 27 y 28 de octubre de 2000. No se presentó en este Congreso y fue publicado en el año 2001 por la revista de la FACPCE en tres entregas consecutivas.

1.1.1. Introducción

¡¡¡Quién nos cambió el escenario!!!

En la última década, los profesionales de ciencias económicas, observando la evolución de las tareas vinculadas al área de administración de las empresas, percibíamos que algo estaba pasando!.

Hoy ya conocemos como aquella sensación, de un ambiente aceleradamente cambiante, se concretó y el resultado se plasmó en cambios metodológicos sustanciales. Por otra parte las empresas, actualmente, obligadas por una exigente e implacable competitividad, dan señales de necesidades de servicios profesionales con aportes efectivos a la gestión, con un valor adicional o valor agregado superior a lo que se acostumbraba a brindar en los servicios profesionales. Esta demanda plantea la necesidad de una revisión de las prácticas profesionales habituales y de una capacitación actualizada y amplia para satisfacer los requerimientos.

Dos muy poderosos cambios mundiales han influido y modificado el mundo de las organizaciones económicas. Uno es el surgimiento y consolidación de la economía global. El otro tiene que ver con la transformación de las economías y empresas industriales en economías de servicios basadas en el conocimiento y la información. La globalización generalizada, que ha llegado a las más recónditas regiones del mundo, llegó también, cómo no, a nuestro medio nacional, y a todos sus territorios provinciales. Esta globalización ha marcado una transformación en las metodologías

utilizadas en los campos de administración, en el diseño organizacional, en los conceptos de control y en la generalidad de los servicios desarrollados en ésta área.

Por otra parte la transformación de las economías líderes asentadas hoy, en sus partes fundamentales, en el conocimiento y la información, ponen acento en:

- La competencia basada en el tiempo.
- En el aporte del conocimiento.
- Ciclos de vida cortos para las técnicas empresarias, de administración y los productos.
- En el mantenimiento de una permanente capacitación de su personal.

Las teorías de administración por objetivos, el just in time, la planificación estratégica, los procesos de gestión de calidad, la reingeniería, todas ellas surgidas en los últimos años son rápidamente reemplazadas por otras corrientes de pensamiento aplicado a la gestión empresarial. Esta vigencia, tan reducida, de las teorías administrativas, en comparación, con la que mantenían tradicionalmente, tiene que ver con su vínculo con la función de producción y con las modalidades de comercialización, las que tuvieron reiterados cambios, en respuesta a las necesidades del mundo empresario. También se modificaron, de manera sustancial, las concepciones actuales del control, con la aparición de nuevos modelos o informes sobre el tema y los sistemas de información, por otro lado, han tenido una gran evolución, con la incorporación de las innovaciones tecnológicas.

1.1.2. Conceptualización de auditoría interna

El Instituto de Auditores Internos de los Estados Unidos de América (IIA su sigla en inglés) ha definido Auditoría Interna como una actividad independiente y objetiva de aseguramiento y consultoría, guiada por la filosofía de agregar valor para mejorar las operaciones de una organización.¹

Agrega en su definición que la Auditoría Interna asiste a dicha organización en el cumplimiento de sus objetivos, brindando un enfoque sistemático y disciplinado para evaluar y mejorar la efectividad de sus procesos de manejo de riesgo, control y gobierno de la situación. De manera que podemos interpretar que el profesional a cargo de esta función debe evaluar la comprensión, manejo e identificación del riesgo

¹Definition of Internal Auditing: Internal auditing is an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization's operations. It helps an organization accomplish its objectives by bringing a systematic, disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control, and governance processes.

por parte de la organización, las actividades de control creadas y mantenidas para mitigar sus efectos y por otra parte debe también asesorar a la empresa en las tareas de detección y medición de las posibles consecuencias del riesgo involucrado y en la selección de los procedimientos de control implementados para atenuar las mismas.

Al decir de Rubén O. Rusenias, en su libro Auditoría Interna y Operativa, “La auditoría interna es una función de alta y gran jerarquía, que requiere profesionales especializados, inteligentes, capaces e íntegros”, de donde podemos rescatar con énfasis la calidad de **especializados**, necesaria para el ejercicio de una función profesional moderna.

Transcribimos también la definición de L.B.Sawyer: “auditoría interna es la evaluación independiente de las diversas operaciones y sistemas de control dentro de una Organización, a fin de determinar si las políticas y procedimientos establecidos son aplicados, los estándares fijados son alcanzados, los recursos son utilizados eficiente y económicamente, los planes trazados son realizados de manera eficiente y si los objetivos de la organización se están realizando”.

Entendemos que todas las tareas deben estar direccionadas hacia el cumplimiento del objetivo y es en esta comprensión donde el concepto del **valor agregado** juega un papel preponderante. El concepto de **agregar valor**, tiene que ver con el objetivo mismo de cada organización, por lo tanto es dable esperar que el auditor se incorpore a este objetivo, utilizando la fortaleza que le confiere el conocimiento de las actividades del control, de los procedimientos utilizados en la gestión y las potencialidades de su formación profesional.

En el proceso permanente de análisis, captura y comprobación de datos, así como el hecho de convivir en todas las instancias de la gestión del ente, el auditor desarrolla un valioso conocimiento, que le permite detectar las oportunidades de mejora que pueden ser de utilidad para la organización a la cual pertenecen. Para comprender la posibilidad que brindan estas oportunidades de mejoras, para transmitir las a la organización y luego participar en el proceso de desarrollo de las mismas, el profesional a cargo de las funciones de auditoría depende de **la metodología que utilice en su práctica profesional, de su preocupación por incorporar a las mismas las modernas concepciones de teorías administrativas, afines a sus tareas y del mantenimiento de su capacitación y preparación permanente.**

Decíamos en la primera parte de este trabajo, que los cambios influyeron sobre los conceptos tradicionales del control y la evolución de los sistemas de información.

1.1.3. El concepto de control ya no es el que conocíamos

Los nuevos modelos desarrollados en el campo del control, están definiendo una nueva corriente de pensamiento, con una amplia concepción sobre la organización, involucrando una mayor participación de la dirección, gerentes y personal en general de los entes.

Asimismo los modelos han sido diseñados con la esperanza de ser un fuerte soporte del éxito de la organización, siempre que los mismos sean llevados con el criterio y la perspicacia necesaria de parte del profesional y no mecánicamente. Esto implica, a nuestro entender, un acabado conocimiento del contenido de los modelos y una acabada comprensión del espíritu de los mismos, lo que compromete la correcta preparación del auditor.

Los modelos a los cuales nos referimos, son entre otros, el Informe COSO, desarrollado por el Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, el Informe CADBURY, desarrollado por the United Kingdom's Cadbury Commission y el Informe CoCo, desarrollado por the Canadian Criteria of Control Committee.

Hay en su contenido puntos de identificación, entre los que podemos resaltar:

- La amplitud de su definición, abarcando prácticamente todo el ámbito de la organización.
- Un círculo de mejoramiento continuo, comenzando por el marco ambiental, el marco de objetivos, riesgos, controles, monitoreo y nuevamente un comienzo.
- Se reconoce el valor del comportamiento y la actitud personal para mejorar el esquema de funcionamiento del control.
- Se atribuye una particular atención al concepto de responsabilidad para el control, una de la más difícil y más confusa noción, dentro de los esquemas de control.
- Se valoriza la ética e integridad dentro de las organizaciones y fuera de ellas. En su más extensa acepción, los diseños se basan fundamentalmente en:
 - Hacer lo que corresponde, cumpliendo las normas operativas diseñadas por la empresa, lo cual tiene relación con el proceso operativo.
 - Hacer todo lo necesario para asegurar la supervivencia de la empresa, proporcionando la factibilidad de su continuación.
 - Hacer las cosas correctas, dentro de un marco ético y de integridad.

Las diferencias se plantean en el segundo y tercer punto, que es donde mayores dificultades se presentan para dar cumplimiento a los objetivos. El segundo punto orientado a la supervivencia de las empresas, es quizás el más extraño al concepto del control tradicional y donde se necesita el auxilio de especialidades de la administración que hacen a la gestión de las empresas. Sin duda el control planteado de esta manera resulta de gran similitud con muchas actividades realizadas en el ámbito de la consultoría de administración de empresas.

También plantea dificultades al relacionarlo con el concepto de control interno tradicional y en el marco de la responsabilidad, sacada del restringido territorio de las auditorías, para extenderlo a territorios de las direcciones superiores y líneas gerenciales. Esta última instancia plantea la necesidad de capacitación, como una cuestión fundamental, ya que no se podría trasladar responsabilidad sin dar la necesaria instrucción sobre los esquemas pretendidos de control.

1.1.4. Algunas precisiones sobre el Informe COSO

El documento destaca la necesidad de que la alta dirección y el resto de la organización comprendan cabalmente la trascendencia del control interno, la incidencia del mismo sobre los resultados de la gestión, el papel estratégico a conceder a la auditoría y esencialmente la consideración del control como un proceso integrado a los procesos operativos de la empresa y no como un conjunto pesado, compuesto por mecanismos burocráticos.

Se consideran objetivos del control interno:

- La eficacia y eficiencia de las operaciones.
- La confiabilidad de las operaciones financieras.
- El cumplimiento de las leyes, reglamentos y políticas.

Se considera en el Informe que el Control solo puede ofrecer un grado razonable de seguridad, no la seguridad total.

El marco integrado que plantea el Informe COSO considera la existencia de cinco componentes:

- El Ambiente de Control: el que refleja el espíritu ético vigente en una entidad respecto al comportamiento de sus integrantes, la integridad y responsabilidad con la que encaran sus obligaciones y actividades y la importancia que confieren al control. Se entiende que el ambiente imperante refleja la actitud asumida por la alta dirección, por sus líneas gerenciales y por ende por el resto de la

organización. Los factores que se consideran involucrados son, entre otros, la filosofía y estilo de la dirección y gerencias; el plan organizacional, reglamentos y manuales de procedimientos; la integridad, los valores éticos, la competencia profesional y el grado de compromiso con las políticas y objetivos establecidos.

- **Evaluación de riesgos:** Los riesgos deben ser identificados y evaluados antes del análisis del control. El control fue diseñado para evitar las consecuencias de los riesgos. Se deben identificar los riesgos tanto a nivel de la organización como de la actividad. Previo a ello es necesario establecer los objetivos con claridad y el suficiente desagregado. Los riesgos deben ser identificados, medidos en su importancia, estimada su probabilidad de ocurrencia y definidos en cuanto a su manejo.
- **Actividades de Control:** Están constituidas por los procedimientos específicos, orientados a evitar las posibles consecuencias de los riesgos. Los controles se disponen en la organización de acuerdo a la localización y tipo de riesgos en vistas a los objetivos principales establecidos dentro del marco integrado del Informe que son las transacciones u operaciones, la confiabilidad de la información financiera y el cumplimiento de la normativa legal pertinente.
- **Información y Comunicación:** Se considera necesario que los integrantes de la organización cuenten con la información periódica y oportuna que deben manejar para el logro de los objetivos. Los sistemas de información permiten capturar, procesar y sintetizar los datos necesarios para la continuidad de la gestión. Se necesita también conocer la información externa relacionada al rubro en que la actividad del ente está centralizada. En la información y comunicación se considera importante la actitud de la alta dirección y su inclinación a mantener permanentemente informados en los aspectos sustanciales a los miembros de la organización.
- **Supervisión:** El mantenimiento y ajuste de la estructura de control incumbe a la dirección. Su evaluación debe ser permanente ya que existen áreas en donde los controles se establecen a título experimental o de desarrollo, o simplemente nacen nuevos riesgos como consecuencias de cambios o alteraciones en las estructuras y como consecuencia surgen nuevas actividades de control.

En el Informe COSO, los componentes se encuentran interrelacionados generando una sinergia que conforma un sistema capaz de responder a los cambios del entorno.

1.1.5. Algunas precisiones sobre el Informe CADBURY.

El Informe CADBURY² fue publicado en el Reino Unido en Diciembre de 1992. Fue adoptado por la Bolsa de Comercio de Londres como básico y necesario para las compañías inscriptas.

Incluye normas que considera de práctica aconsejable, para los Estados Financieros, sobre los siguientes temas:

1. Responsabilidades que les compete a los directores y administradores para revisar e informar a los accionistas y otras partes interesadas.
2. Composición, rol y desempeño de los comités de auditoría.
3. Responsabilidades de directores y administradores en el control. el alcance y el valor de la auditoría.
4. Establece los puntos de contacto entre accionistas, directores y auditores.
5. Otros temas vinculados.

Dentro de las **responsabilidades de directores y administradores**, recomienda que exista una concisa declaración de sus obligaciones, para ser claro en cuanto a los límites existentes con las responsabilidades de los auditores.

Establece para la junta de gobierno la necesidad de establecer códigos de ética o declaraciones de práctica de negocios y publicarlas externa e internamente.

Hace responsable a los miembros de la alta dirección de mantener un sistema de control interno y velar por la efectividad del mismo.

Declara que todas las compañías debieran tener un **comité de auditoría**, el que debería estar formalmente constituido, para asegurar una clara relación con la Dirección, ante quienes son responsables y a quienes deben informar.

Manifiesta, el Informe que la Auditoría Interna debe mantener un permanente contacto con los Auditores Externos y asistir a sus reuniones, asimismo que la Auditoría Interna debe contar con la autorización explícita para poder investigar en todos los sectores de la organización, sobre todos los temas y tener libre acceso a la información esencial.

Resalta, el informe, el **valor** de la auditoría y manifiesta que la pregunta no debería ser si debería la organización tener un auditor, sino, en el cómo asegurar su **objetividad y efectividad**.

²CADBURY REPORT – Committe on the Financial Aspects of Corporate Governance

El Informe tiene un Código de Buenas Prácticas (Code of Best Practice), dirigido a la Junta de Gobierno de las compañías inscriptas, basa sus requerimientos en los siguientes principios:

- **APERTURA:** dentro de los límites que la competencia les permita, es base para asegurar confianza entre negocios.
- **INTEGRIDAD:** se refiere a la honestidad con que se realizan los Estados Financieros.
- **RESPONSABILIDAD:** La Junta de Directores son responsables por los informes que emite la compañía.

1.1.6. Algunas precisiones sobre el Informe CoCo

El Informe CoCo (Criteria of Control), creado por el Instituto Canadiense de Jurados de Cuenta, para aportar al fortalecimiento del control y gobierno corporativo.

Reconoce como esencia del Control una mezcla de propuesta, compromiso, capacidad, así como monitoreo y aprendizaje.

Define al Control, como todos los elementos de una organización, que tomados en conjunto, ayudan a lograr los objetivos fijados por la empresa.

Reconoce como esencia del Control una mezcla de propuesta, compromiso, capacidad, así como monitoreo y aprendizaje.

Los objetivos de la organización, son agrupados por el Informe, en tres categorías diferentes:

- **Efectividad y eficiencia en las operaciones:** incluye objetivos relacionados con la meta de la organización.
- **Confianza en los Informes Internos y Externos :** incluye objetivos relacionados con cuestiones como el mantenimiento de apropiados registros contables.
- **Conformidad con las leyes y regulaciones:** incluye objetivos de cumplimiento con el marco de regulaciones.

Proporciona, dentro de su filosofía, un acercamiento humanístico a los recursos humanos y dentro de un marco de confianza y respeto.

1.1.7. Desempeño de la auditoría interna en el marco de las nuevas concepciones del control y posibilidades de la misma para agregar valor a su tarea.

Tal como se reconoce en el Informe COSO, “todas las actividades dentro de una organización caen, potencialmente dentro del ámbito de responsabilidad de los auditores internos”.

Es responsabilidad referida a la revisión y al asesoramiento para su mejora, ya que, como surge del espíritu de los diferentes modelos, la responsabilidad de los sistemas de control no es exclusividad de la Auditoría Interna, sino que corresponde a la alta dirección.

El Control con una tan amplia definición permite al auditor interno al asumir su aplicación, la posibilidad de trabajar, como decíamos sobre la totalidad de las operaciones, sobre el concepto de ética en la organización y en la actividad, como así también sobre los procesos de la gestión, lo cual le permite constanciarse con el mismo y detectar de esa manera las oportunidades de mejora para el ente y sus objetivos, **agregando valor** a su servicio.

Para estar en condiciones de realizar las tareas bajo el marco integrado de cualquiera de los modelos de control mencionados, es necesario, en nuestra opinión el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- Lograr que la función de Auditoría Interna sea jerarquizada dentro de la Organización. Obteniendo sin ambigüedades o dobles instrucciones, de la alta dirección una expresión inequívoca de apoyo al departamento y a las estructuras de control.
- Depender de la más alta autoridad, para poder ejecutar su trabajo con verdadera independencia, desempeñándose con total objetividad en todas las circunstancias y logrando que sus recomendaciones sean consideradas, por la dirección.
- Obtener de la organización los recursos humanos, materiales y de capacitación, necesarios para el desarrollo de la función de auditoría. Evitar el desempeño en condiciones inadecuadas, ya que las mismas son consecuencias de los fracasos más estrepitosos, en donde la técnica empleada, no tiene ninguna posibilidad de funcionamiento.
- No asumir funciones ejecutivas u operativas, manteniendo la imparcialidad de sus tareas, recordando en todo momento el objetivo de aportar a la gestión, desde el ámbito de su función.

- Asumir la necesidad de entender acabadamente la filosofía de los modelos y la factibilidad de su aplicación en el ámbito de las organizaciones.

1.1.8. Los sistemas de información, su evolución y participación en los resultados de la gestión.

Tal como lo manifestamos en la Introducción del presente trabajo, la creciente exigencia de la competitividad, la transformación de un mundo industrial a un mundo donde el producto bruto de los países y regiones ha sido tomado por tareas del conocimiento, de los servicios y de la comunicación, sin duda han modificado el escenario de actuación de administradores y prestadores de servicios a la administración.

Los sistemas de información han evolucionado sustancialmente en la última década, por lo que, es necesario que los auditores y los administradores comprendan como utilizar su potencialidad.

La información constituye un patrimonio principal de las empresas y no un subproducto, ya no hablamos de un proceso cara a cara o personal, sino de un proceso complejo, acelerado al ritmo de los negocios.

Cuando hablamos de los sistemas de información no podemos dejar de lado el concepto de la tecnología de información, ambas aportan a la prosperidad y a la sobrevivencia de la empresa.

Como sistema de información, definimos a aquel que consiste en un conjunto de elementos interrelacionados que permiten capturar, procesar, almacenar y distribuir la información, para apoyar la toma de decisiones y el control en una institución. Además los sistemas deben ayudar al personal, y a los administradores a analizar problemas y visualizar soluciones, con respecto a la gestión y a los productos.

Estos sistemas tradicionalmente se basaron mayoritariamente en actividades de tipo manual, pasando, por el avance de la tecnología a basarse actualmente en las computadoras, en forma casi total.

Los sistemas de información, deben descansar sobre sistemas de computación estructurados, es decir respondiendo a ciertas reglas o norma, que no puedan ser cambiadas fácilmente.

Aceptando que la computación es una importante herramienta de desarrollo de los Sistemas de Información, debemos tener en claro la diferencia existente entre estos sistemas, la computación y los programas de computación.

Consideremos que un sistema de información es un proceso socio - tecnológico que

implica mucho más que un programa computable.

Las computadoras constituyen el equipo para almacenar y procesar la información. En cambio los programas están constituidos por la cantidad de instrucciones operativas, que dirigen el procesamiento realizado por la computadora.

Interesa a ésta altura del desarrollo de la tecnología, conocer como funcionan, pero la razón de utilizarlas tiene que ver con el sistema de información del cual son una parte.

Para graficar estas diferencias, consideremos que cuando se construye un equipo industrial de última generación y de alta tecnología, la robótica y los materiales, son necesarios para estos fines, pero ellos son una parte comprendida en el plan principal de su creador y diseñador.

Dentro de los sistemas en forma primaria debemos interesarnos por sus funciones fundamentales:

- El In-put , alimentación o captura de datos dentro de la organización y del entorno vinculado.
- El procesamiento de estos datos, que los transforma en información útil para la empresa.
- La salida de la información que debe llegar a las personas a las cuales esta información les puede resultar de provecho en función de los objetivos de la empresa.
- El feed-back o retroalimentación, por medio del cual la información se mejora antes de volver a comenzar el proceso.

1.1.9. ¿Qué oportunidades para agregar valor puede encontrar la auditoría interna, trabajando sobre el sistema de información?

Podríamos decir que desde el punto de vista de los negocios, un sistema de información sería una solución de organización y administración basada en la tecnología de información a complejidades que surgen del medio.

Hay, no caben dudas, una nueva relación, impuesta por los sistemas de información dentro de las empresas, lo cual obedece a que se actúa sobre esquemas más complejos, abarcando no sólo aspectos técnicos, sino también modalidades operativas de la administración.

Esta característica, ofrece una variedad de posibilidades de mejoras a la gestión, ya

que los sistemas de información también se emplean como sistemas con enfoques estratégicos, utilizándose para cambiar metas, operaciones, productos o relaciones, para ayudar a las empresas a ganar ventajas sobre la competencia.

1.1.10. Inserción de las tareas de auditoría interna sobre los sistemas de información

Los Sistemas de Información tienen su origen ante diversas necesidades o expectativas y pueden surgir de diferentes posiciones dentro de la organización.

En general son solicitados por la alta dirección, por el departamento de sistemas de información o por los usuarios finales.

La iniciación puede ser un resultado de razones operativas, estratégicas o por innovaciones tecnológicas.

También la Auditoría Interna, con su conocimiento de las actividades de control y por estar involucrada en la gestión del ente, debe ser una de las fuentes generadoras de modificaciones o innovaciones dentro de los sistemas de Información con los que opera la empresa.

Sin lugar a dudas esta participación exige del Auditor una capacitación y grado de compromiso, acorde con la tarea.

A los fines de analizar la participación de la Auditoría interna, analicemos de manera sintetizada las etapas a considerar en el desarrollo de Sistemas de Información:

- Análisis de Sistemas, dentro de este punto se determinan:
 - Factibilidad técnica
 - Factibilidad Económica
 - Factibilidad operativa
- Diseño de Sistemas, en el cual se comprende:
 - Diseño lógico
 - Diseño físico
 - Otros diseños
- Programación, lo cual tiene que ver con:
 - Especificaciones del sistema

- Pruebas, está referido a las siguientes:
 - Pruebas por unidades
 - Pruebas al sistema
 - Pruebas de aceptación
 - Plan de prueba
- Conversión o cambio del viejo sistema por un nuevo, comprende:
 - Estrategia en paralelo
 - Cambio directo
 - Estudio piloto
- Producción y Mantenimiento, con el sistema ya instalado.

La intervención de Auditoría Interna, sin intervenir en tareas operativas o ejecutivas, a los fines de mantener su objetividad e independencia, se reservaría para alguna de las etapas del desarrollo, tales como la necesidad de crearlo, la factibilidad, las pruebas.

La necesidad del trabajo multidisciplinario, para el desempeño de la Auditoría Interna, debe tenerse siempre presente, ya que al ampliar el ámbito de actuación, las tareas se vuelven más compleja.

1.1.11. Posibilidad de contribución de la auditoría interna a la calidad de los sistemas de información

Los Sistemas de Información son complejos y las soluciones a problemas de calidad también. El Auditor por razones de especialización no podrá resolverlos a todos pero sí podría orientar sus tareas hacia un control de la metodología a emplear, de la asignación de recursos durante el desarrollo de los sistemas y de las pruebas a realizar.

Con respecto a la metodología, la auditoría debería cuidar y alentar el uso de metodologías disciplinadas, estructuradas.

En este sentido debería alentar la utilización de:

- Métodos probados para confeccionar y documentar las instrucciones del sistema y su diseño.

- Lenguajes y normas de programación comprensible, accesible y no demasiado complejo, para las posibilidades del medio y de la empresa.
- Establecimiento de indicadores de calidad que sean determinados por las partes interesadas, antes de ser incorporadas al desarrollo.
- Métodos para probar al sistema periódicamente.

Con respecto a la asignación de recursos durante el desarrollo, se debe procurar que las distintas etapas tengan una asignación equilibrada.

Se debe evitar la vieja tendencia de otorgar a la etapa de programación una mayor cantidad de recursos, que la destinada a la etapa de análisis de sistemas.

1.1.12. Riesgos a ser considerados por la auditoría interna

Los planes referidos a Sistemas de Información deben estar adecuados a las necesidades de las empresas, por lo general, podemos decir que las empresas que no se desempeñan en sectores intensivos de información, deben dimensionar sus aspiraciones a proyectos de altos beneficios y bajos riesgos.

Algunos de los riesgos a considerar por los Auditores en esta actividad, serían:

- Que los beneficios no se logren.
- Que los costos de implementación excedan las previsiones presupuestarias.
- Que el desempeño técnico resulte menor a lo esperado.
- Que el Sistema de Información resulte incompatible con el software y hardware existentes.

A estos riesgos deben oponerse actividades de control orientadas a atenuar sus efectos. En esta actividad es donde la Auditoría puede actuar con grandes posibilidades.

1.1.13. Controles que la auditoría interna puede realizar sobre los sistemas.

Antes de la computación los datos e información sustanciales para las empresas, descansaban en el papel. Hoy se acumulan sobre soportes electrónicos de todo tipo en los cuales pueden ser más fácilmente accedidos, o resultar más vulnerable ya que una falla puede destruir una gran cantidad de información.

La vulnerabilidad tiene que ver con muchas razones, como por ejemplo:

- Gran parte de la información contenida en un computador no puede duplicarse a mano o imprimirse por ser demasiado voluminosa o compleja.
- Los procedimientos computarizados no siempre son bien entendidos o auditados.
- Los cambios en los sistemas automatizados son más costosos y complicados.
- Los sistemas están abiertos y expuestos al abuso del personal.
- Las posibilidades de desastres en los sistemas computarizados, traen consecuencias muchos mayores.
- Los sistemas son más accesibles a una gran cantidad de persona.
- Los ataques externos por virus o hackers son cada vez más peligrosos y frecuentes.

La Auditoría Interna debe proponer las actividades de control, políticas y procedimientos destinados a minimizar los errores, desastres, delitos por computadora y fallas en la seguridad.

Los controles deben tener como objetivos:

- Asegurar los activos de la empresa.
- La confiabilidad de los registros de la empresa.
- La adhesión a las políticas de la alta dirección.

En materia de sistemas de computación debemos tener en cuenta controles generales y controles de aplicación.

Entendemos por controles generales los que están direccionados a controlar el diseño, la seguridad y el uso de los programas de computación y la seguridad de los archivos de datos en toda la institución.

Como controles de aplicación consideramos a los controles específicos, aquellos creados para cada aplicación computarizada como puede ser sueldos y jornales, cuentas por cobrar y procesamiento de pedidos.

Controles Generales

Dentro de los controles generales encontramos:

- Controles sobre la implementación del sistema.
- Controles para el software.

- Controles sobre el hardware.
- Controles sobre operaciones de cómputo.
- Controles sobre seguridad de los datos.
- Normas y procedimientos para la administración.

Los controles sobre la **implementación** auditan el proceso de desarrollo de sistemas sobre distintas etapas o para comprobar que esté correctamente controlado o administrado.

Los controles de **software** son creados para confirmar la seguridad y confiabilidad del software.

Controles de seguridad con respecto a los **programas**, confeccionados para evitar cambios no autorizados en aquellos sistemas que se encuentran en producción.

Controles para el **hardware**, creados para comprobar la seguridad física y el funcionamiento adecuado del equipamiento de computación.

Controles de **operaciones de procesos**, son creados para confirmar la consistencia y corrección del manejo de los datos.

Controles de **seguridad de datos**, para verificar que los archivos de datos no se encuentren expuestos a acceso, cambios o destrucción no autorizados.

Controles **administrativos**, se trata de normas y procedimientos formales para asegurar que los controles de la institución se respeten y ejecuten de manera adecuada.

Controles de aplicación

Como decíamos en la definición se trata de controles aplicados sobre programas específicos o independientes como sueldos y jornales, cuentas a cobrar u otro de este tipo.

Se orientan hacia objetivos como los que detallamos a continuación:

- Que el ingreso de datos sea íntegro y actualizado.
- Que haya precisión en la captura de los datos por el sistema y que sean correctamente procesados por la computadora.
- Que los datos sean autorizados o por lo menos verificados en relación a su concordancia con la operación.

Dentro de las aplicaciones los controles tienen que ver con el acceso o entrada, con el procesamiento y con la salida de la información.

Los controles de **entrada**, consisten en procedimientos para verificar la precisión e integridad de los datos al ingresar al sistema, incluyendo autorización y totales de control por lotes.

Los controles de **proceso**, tienen que ver con rutinas para comprobar que los datos estén completos y sean precisos durante el procesamiento.

Los controles de **salida**, aseguran que los controles de procesamiento sean precisos, completos y adecuadamente distribuidos.

1.1.14. Modelos de Control que están desarrollados para ser aplicados a ambientes Informáticos

También los modelos de control evolucionaron considerando el inusitado avance de la tecnología y su rápida incorporación a los ambientes administrativos empresarios.

En este campo de especialización tenemos propuestas de gran calidad, a través del desarrollo de modelos como el COBIT³ o el SAC⁴

Estos informes comprenden una gran cantidad de controles que tienen que ver con los ambientes informáticos.

En una rápida síntesis veremos algunos de los conceptos fundamentales que componen su estructura y contenido.

Informe S.A.C.

Tuvo origen en Estados Unidos de Norteamérica, está orientado a lograr una utilización racional de la tecnología dentro de las empresas.

Algunas de sus conclusiones más importantes son:

- El desafío más importante de las empresas, es integrar el planeamiento, diseño e implementación de aplicaciones complejas con la estrategia de la organización.
- La seguridad de los datos y la previsión de contingencias son problemas de control de primer nivel para las organizaciones.

³COBIT (Control Objectives for Information and Related Technology) publicado por ISACA (Information Systems Audit and Control Association)

⁴S.A.C., System Auditability and Control, trabajo del Institute of Internal Auditors (IIA), IBM y Stanford Research Institute (SRI)

- Se establecen áreas claves para establecer controles por parte de la Auditoría interna:
 - Accesos no autorizados o cambios a los sistemas y datos.
 - Precisión e Integridad de la información.
 - Interrupción de las operaciones por falla de los sistemas o caída de la red y la incapacidad de recuperación.
 - Uso ineficiente de los recursos o sistemas.
- La auditoría interna planea ampliar su incumbencia para alcanzar a los componentes de la tecnología de información (en este Informe intervino el Institute of Internal Auditors de E.E.U.U.)

Control Interno dentro del S.A.C.

Lo define como un conjunto de procesos, funciones, actividades, subsistemas y grupos de personas unidas por la intención de llevar a cabo metas y objetivos comunes.

Defines tres elementos como componentes del control:

Control de ambiente - Sistemas manuales o automatizados – Control de procedimientos

Dentro del Control de ambientes, reconoce los siguientes apartados:

- Estructura organizacional.
- Sistemas de control.
- Políticas y procedimientos de la organización.
- Influencias externas.

Considera que la dirección es la que establece el clima de control.

Actuación de la Auditoría Interna

Se considera en este informe que la necesidad de entender al sistema de información y a la tecnología de información, con su impacto en el proceso de auditoría es crítica para la actuación de la Auditoría Interna.

Se propone como un objetivo fundamental de la auditoría interna la asistencia a los miembros de la organización en un efectivo apoyo a sus responsabilidades.

Las auditorías internas en el concepto del S.A.C. deben procurar independencia en sus funciones, consideración de los informes de auditoría y acción por las recomendaciones contenidas en los reportes.

1.1.15. Informe C.O.B.I.T.

Este informe se confeccionó con el fin de desarrollar un conjunto de objetivos de control en tecnología de información actualizados de carácter internacional y aceptado por directores y auditores.

Trata el informe de salvar la brecha entre riesgos de negocios, necesidades de control y los aspectos técnicos, orientado siempre a la tecnología de información.

La orientación a negocios es el tema principal de COBIT, está diseñado para ser utilizado como un testing por los propietarios de negocios, no solamente con el fin de auditoría.

COBIT señala que los recursos de tecnología informática deben ser administrados por un conjunto de procesos, agrupados en cuatro dominios:

- Planeación y organización
- Adquisición e implementación
- Entrega de servicio
- Monitoreo

Para los procesos agrupados en estos cuatro dominios, define 34 objetivos de control de alto nivel y 302 objetivos de control detallados que permiten asegurar un control adecuado para el ambiente de tecnología de la información.

COBIT proporciona un marco estructurado, comprensible, facilitando el análisis y la comunicación de las cuestiones relativas al control interno.

Considera a los recursos humanos, como uno de los principales recursos para modificar los procesos de información.

Interrelaciona el ambiente de control con el control de objetivos aplicable. Clasifica los procesos dentro de planificación y organización, adquisición e implementación, desarrollo y monitoreo.

Centraliza su enfoque, principalmente en el establecimiento de un marco de referencia para seguridad y control en la tecnología de la información.

Define la vinculación entre los sistemas de control de información y los objetivos del

negocio, proveyendo una manera de comunicarse entre el management, los usuarios y los auditores.

1.1.16. Tareas a realizar por Auditoría Interna sobre los Sistemas de Información

Sobre los controles establecidos y acorde a la importancia que tienen los Sistemas de Información sobre las operaciones de las instituciones, sobre sus negocios y estrategias, corresponde que los Auditores Internos establezcan planes de trabajo amplios y sistemáticos.

En nuestra opinión el compromiso de Auditoría Interna y su responsabilidad sobre esta tarea es grande. La calidad de la misma influirá en forma directamente proporcional en la posibilidad de hacer su tarea más apreciada y contribuir con el agregado de valor a la gestión de la empresa.

Para lograrlo el auditor debe adquirir un profundo conocimiento de las operaciones, procedimientos, instalaciones físicas, comunicaciones, seguridad y todo lo relacionado con los Sistemas de Información.

El Auditor Interno debería a través de procedimientos profundos de relevamientos y de interrogación a los operadores y responsables de cada área, llegar a conocer la documentación referida al sistema, pruebas de entradas, salidas y controles de integridad.

Sus revisiones deberían partir de objetivos, riesgos, detección de controles relacionados y corrección de las fallas o debilidades detectadas.

También su revisión debe orientarse a la determinación de la calidad de los datos, lo cual puede hacerse utilizando herramientas informáticas que permiten realizar revisiones por muestras o al cien por ciento.

El análisis debe hacerse sobre la totalidad de los Sistemas de Información, donde a nuestro entender existe la posibilidad de detectar grandes oportunidades para mejorar la gestión, cual le permite agregar valor a su tarea.

1.1.17. Planificación de Auditoría

Serían objetivos a considerar por la Auditoría Interna:

- La adquisición de un profundo conocimiento sobre el sistema de información y comunicación de la empresa.

- La identificación, análisis y evaluación de la metodología utilizada para el desarrollo, adquisición y mantenimiento de sistemas.
- Analizar y verificar el cumplimiento de los controles y procedimientos enunciados en la metodología.
- Identificar las tareas y etapas críticas.
- Determinar el cumplimiento de normas de seguridad y auditabilidad.

Dentro de los planes de trabajo de Auditoría Interna, con respecto a Sistemas de Información, deberían considerarse cuestiones como las siguientes:

- Comprender acabadamente la vinculación de los Sistemas de Información con el negocio de la empresa.
- Identificar, dentro de la estructura organizacional, los grupos que están involucrados en el desarrollo de Sistemas.
- Determinar las actividades principales en el proceso de desarrollo de Sistemas.
- Analizar, con el fin de determinar el valor de negocios en las distintas alternativas.

En lo relacionado con implantación de sistemas:

- Confrontar la razonabilidad de las conclusiones con el análisis de la documentación.
- Verificar la razonabilidad de la relación costos beneficios.
- Verificar que todos los usuarios están siendo consultados.
- Verificar si la rutina es apropiada a los fines de auditoría.

Al adquirir un software:

- Verificar que el proveedor ofrezca garantías de solvencia y aptitud.
- Verificar que el contrato incluya compromisos de documentación, modificaciones, avisos de nuevas versiones y entrenamiento al personal.
- Verificar que se incluya el código fuente, si así se hubiera pactado.

Otras tareas de específica importancia para la intervención de la auditoría:

- Examinar el plan de pruebas.
- Verificar el resultado de las pruebas.

- Verificar que las correcciones surgidas de las pruebas han sido incorporadas.
- Verificar la satisfacción y utilización por parte de los usuarios del sistema.

1.1.18. Perfil del Auditor Interno en el actual entorno de exigencias empresarias

Para poder afrontar las exigencias de una demanda, que valora el agregado que los servicios aportan a la gestión, el profesional a cargo de funciones de auditoría interna, debe atender a requisitos insoslayables, que conforman el perfil solicitado.

Algunos de estos requerimientos tienen que ver con la línea que tradicionalmente el auditor debía mantener, otros vienen de la mano de los permanentes cambios producidos en áreas de administración de empresas.

Sin el ánimo de contemplar todas las exigencias y necesidades de su formación y condiciones personales, a continuación enumeraremos algunas de las facetas a contemplarse dentro del perfil que consideramos adecuado:

- Profesional de Ciencias Económicas, con experiencia y antigüedad en la profesión, acorde a la responsabilidad del cargo o función que ocupe en el Area de Auditoría Interna.
- Amplio conocimiento de Normas de Contabilidad y Auditoría Argentinas e Internacionales.
- Amplio conocimiento de Normas de Auditoría Interna y Auditoría de Sistemas, así como también de aquellas consideradas en el ambiente profesional como de Buenas Prácticas.
- Un razonable y amplio conocimiento de las Normas Legales que enmarquen la actividad integral de la empresa.
- Un acabado conocimiento de las metodologías que se desarrollen e introduzcan en el campo de la Auditoría.
- Un aceptable conocimiento de las tecnologías aplicable en sistemas informáticos y de las herramientas tecnológicas que se apliquen a la tarea de auditoría.
- Un aceptable conocimiento de las metodologías relacionadas con el área administrativa y con Sistemas de Información.
- Aptitudes de conducción y de relación con áreas interdisciplinarias.

- Permanente actualización, conocimiento del entorno en donde la organización se desenvuelve y visión global.
- Objetividad, independencia de criterio.
- Condiciones personales para transmitir sus conocimientos.
- Poseer condiciones personales de flexibilidad en las relaciones, ser receptivo a las críticas y observaciones, tener espíritu crítico y análisis lógico.
- Tener capacidad para planificar y apoyar sus conclusiones en procedimientos aceptados y razonables, obteniendo la evidencia suficiente.

1.1.19. Conclusiones

La globalización y transformación de las economías mundiales, han provocado una sustancial modificación en las organizaciones económicas. Los efectos de esta ola, llegaron a nuestro país y a las actividades regionales y provinciales.

Las empresas, basadas principalmente, en el mundo moderno, en el conocimiento y la información y obligadas por una exigente e implacable competitividad, requieren servicios profesionales con aportes efectivos a la gestión, es decir con un valor adicional o valor agregado superior a lo que se acostumbraba a brindar en los servicios tradicionales.

Esta demanda plantea la necesidad de una revisión de las prácticas profesionales habituales y de una capacitación continuada y amplia para satisfacer estos requerimientos, considerando que el contexto actual de la técnica ha variado.

Las metodologías utilizadas en áreas de administración, experimentaron importantes modificaciones y acortaron en forma notable su vigencia, en virtud de su dependencia de la función de producción y de comercialización, que evolucionan en forma permanente.

Esta corriente de cambios, modificó también las concepciones de Control, donde aparecieron nuevos modelos o informes y se transformó el concepto de los Sistemas de Información, incidido además por las permanentes innovaciones tecnológicas.

En nuestra opinión la oportunidad de agregar valor, en las actuales circunstancias se encuentra esencialmente en la participación de la Auditoría Interna en los Sistemas de Control y en su actuación con fuerza protagónica en los Sistemas de Información.

El Control, con su moderna acepción, permite al Auditor Interno al asumir su aplicación, la posibilidad de trabajar, sobre la totalidad de las operaciones de la

organización, contribuyendo al logro de su objetivo.

Por otra parte, podríamos decir que desde el punto de vista de los negocios, un sistema de información sería una solución de organización y administración basada en la tecnología de información a complejidades que surgen del medio.

Los sistemas de información también se emplean como sistemas con enfoques estratégicos, utilizándose para cambiar metas, operaciones, productos o relaciones, para ayudar a las empresas a ganar ventajas sobre la competencia.

La función de Auditoría Interna está concebida, así lo define el Instituto de Auditores Internos de los Estados Unidos de América, como una actividad independiente y objetiva de aseguramiento y consultoría, guiada por la filosofía de **agregar valor** para mejorar las operaciones de una organización.

El concepto de **agregar valor**, tiene que ver con el objetivo mismo de cada organización, por lo tanto es dable esperar que el auditor se incorpore a este objetivo, utilizando la fortaleza que le confiere el conocimiento de las actividades del control, su participación, a través de la revisión, de los procedimientos utilizados en la gestión y de la creatividad vinculada a las potencialidades de su formación profesional.

En el proceso permanente de análisis, captura y comprobación de datos, así como el hecho de convivir en todas las instancias de la gestión del ente, el auditor desarrolla un valioso conocimiento, que le permite detectar las **oportunidades de mejora** que pueden ser de utilidad para la organización a la cual pertenecen.

Para comprender la posibilidad que brindan estas oportunidades de mejoras, para transmitir las a la organización y luego participar en el proceso de desarrollo de las mismas, el profesional a cargo de las funciones de auditoría depende de **la metodología que utilice en su práctica profesional, de su preocupación por incorporar a las mismas las modernas concepciones de teorías administrativas, afines a sus tareas y del mantenimiento de su capacitación y preparación permanente.**

1.1.20. Bibliografía consultada

- Laudon, K.C. y Laudon, J.P. – “Administración de los Sistemas de Información”
- Instituto Mexicanos de Contadores Públicos – “Normas Internacionales de Auditoría”
- Piatttini, M.G. y Del Peso, E. – “Auditoría Informática, Un enfoque práctico”

- Arens, A.A. y Loebbecke – “Auditoría un Enfoque Integral”
- Sanders, D.H. – “Informática, Presente y Futuro”
- Informe C.O.S.O.
- Informe CADBURY
- Informe CoCo
- Informe COBIT
- Informe S.A.C.
- Rusenias, R.O. – “Auditoría Interna y Operativa”
- Mora, C. – Lattuca A.J. – Informe V – FACPCE
- Waistein, M. Y otros – “Auditoría – Temas Seleccionados”
- Fowler Newton, E. – “Auditoría aplicada”
- Slosse y otros – “Enfoque Empresarial de Auditoría”

1.2. BCRA: Determinación de su resultado neto

Autor: Profesor Mario César Corán

1.2.1. Introducción

A efectos de poder abordar el tema objeto del presente trabajo desde el punto de vista de la doctrina contable y de las normas contables vigentes en la República Argentina, es necesario tener presente de forma sintética ciertas cuestiones previas tales como:

- Definición amplia del resultado
- El modelo contable y el contexto económico
- El concepto de ganancia realizada
- La solución al problema de la unidad de medida

Por lo tanto, en las siguientes secciones se expondrá de manera resumida y conceptualmente estos tópicos, para luego analizar el tema del Resultado Neto del BCRA.

1.2.2. Definición amplia del resultado

Resultado es la diferencia entre dos hipotéticas medidas de la riqueza, al inicio y cierre del período bajo estudio, excluida la financiación externa.

Por lo tanto:

- a. Si la riqueza al cierre es mayor que la riqueza al inicio, el excedente constituye una ganancia.
- b. Si la riqueza al cierre es menor que la riqueza al inicio, la disminución es una pérdida.

Estos excedentes o disminuciones miden el comportamiento “económico” de la organización a través de un “valor único”.

Este valor único se denomina “ganancia” o “pérdida” y surge de la diferencia entre “ingresos acumulados” y “egresos acumulados” ambos referidos a un mismo período de tiempo.

La ganancia es un excedente que tiene un atributo:

“la posibilidad de ser distribuido a los propietarios, bajo la forma de dividendos, sin lesionar el quantum del capital a mantener, de manera tal que esta magnitud sea mantenida para el cálculo del resultado del ejercicio siguiente”

Si bien la ganancia representa un excedente de naturaleza económica, la distribución efectiva de la misma depende de la situación financiera del ente.

1.2.3. El modelo contable

De la definición anterior de resultado surge que es necesario definir primero tres cuestiones:

1. el concepto del capital a mantener (riqueza al inicio)
2. los criterios de medición (valuación) de los activos y pasivos (riqueza al cierre)
3. la unidad de medida en la que se expresará toda la información contable

En otras palabras, es imperiosa la definición previa del modelo contable a utilizar a efectos de explicitar los tres puntos anteriores, a los que se debería agregar una cuarta cuestión relacionada con las bases mínimas de exposición de la información contable

1.2.4. Evolución de los modelos contables en la República Argentina

MODELOS → PARAMETROS ↓	1° modelo hasta 84 Tradicional	2° modelo 84-92 Moneda Constante	3° modelo 92-95 Gestión	4° modelo 95-00 Decreto 316/95	5° modelo 00-03 Moneda Homogénea	5° modelo 03 en adelante Decreto 664/03
CAPITALA MANTENER	Financiero nominal	Financiero homogeneizado	Financiero Homogeneizado	Financiero nominal	Financiero poder adquisitivo al cierre	Financiero nominal
UNIDAD DE MEDIDA	Nominal	Homogénea	Homogénea	Nominal	Poder adquisitivo al cierre s/FACPCE	Nominal
CRITERIOS DE MEDICIÓN	Costos históricos	Costos históricos	Valores corrientes y costo histórico re-expresado como sucedáneo	Valores corrientes y costo histórico nominal como sucedáneo	Valores corrientes y costos históricos	Valores corrientes y costos históricos

Al cuadro comparativo anterior, hay que agregarle el modelo contable dispuesto por las Normas Internacionales de Información Financiera que fueron adoptadas en nuestro país a partir de la Resolución Técnica N° 26 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) con carácter obligatorio para las empresas que cotizan en bolsa, y de aplicación optativa para el resto, al cual me referiré más adelante.

1.2.5. El concepto de ganancia realizada

El concepto de “realizado” amerita dos enfoques:

- a. Enfoque jurídico: tradición o entrega de la cosa objeto de la transacción
- b. Enfoque contable: confección de la documentación fuente lo que implica que la operación es irreversible, existe certeza, objetividad, y existencia de datos para captar el hecho económico

La ganancia obtenida por aplicación de alguno de los modelos contables anteriores será considerada realizada en tanto y cuanto cumpla las características del enfoque contable.

En tanto existan cambios en los precios específicos y en el nivel general de los precios, la ganancia resultante de cada modelo contable utilizado, será cuantitativamente distinta.

Como la ganancia mide el comportamiento “económico” del ente, su efectiva distribución como dividendos dependerá de la situación financiera de la organización.

1.2.6. La realidad económica y el modelo contable a utilizar

Si no existieran cambios en los precios específicos y en el nivel general de precios, el resultado obtenido con cada modelo contable sería el mismo.

Cuando dichos cambios ocurren, la aplicación de un modelo u otro, produce una distribución distinta de los resultados en cada período.

Como la información contable debe ser útil para la toma de decisiones y el control de la gestión, debe tratar de acercarse lo más posible a la realidad económica.

La realidad económica actual está signada por cambios significativos en los precios específicos de los bienes y servicios por un lado, y por un aumento en el nivel general de precios (inflación) por el otro.

Frente a ese contexto, el modelo contable más recomendado sería el “modelo de gestión” implícito en la Resolución Técnica N° 10 de la FACPCE, pero no se encuentra vigente, al menos para los informes de uso externo (estados contables).

Dicho modelo de gestión utilizaba la unidad de medida homogénea y valores corrientes como criterio básico de medición de activos y pasivo.

Al no estar vigente para los estados contables el modelo contable propuesto por la Resolución Técnica N° 10 de la FACPCE, se debería aplicar el establecido por la Resolución Técnica N° 16 pero procediendo a homogeneizar la unidad de medida ya que si se estarían cumpliendo las premisas previstas en la Resolución Técnica N° 17 para caracterizar el contexto económico como inestable.

1.2.7. El modelo contable vigente en la República Argentina

Hasta la puesta en vigencia de la Resolución Técnica N° 26, el modelo contable vigente era el establecido por la Resolución Técnica N° 16 cuya síntesis es la siguiente:

- a. Unidad de medida: los estados contables deben expresarse en moneda homogénea, de poder adquisitivo de la fecha a la cual corresponden. en un contexto de estabilidad monetaria, como moneda homogénea se utilizará la moneda nominal.
- b. Criterios de medición: mix de valores históricos y corrientes.
- c. Capital a mantener: financiero (el invertido en moneda) de poder adquisitivo equivalente al cierre (si el contexto es inestable) o nominal (si el contexto es estable).

Para determinar si nos encontramos en un contexto inestable o estable, la FACPCE debía observar los siguientes parámetros:

- Corrección generalizada de los precios y/o de los salarios
- Que los fondos en moneda argentina se invierten inmediatamente para mantener su poder adquisitivo
- La brecha entre la tasa de interés de colocaciones en moneda extranjera respecto a la de colocaciones en moneda argentina son muy relevantes
- La población en general prefiere mantener su riqueza en a

A partir de la Resolución Técnica N° 26 que implicó la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera, el modelo contable vigente es el siguiente:

- a. Capital a mantener: no hay definición al respecto.
- b. Unidad de medida: la moneda funcional que debe ser homogeneizada en caso de hiperinflación.
- c. Criterios de medición de activos y pasivos: mix de valores históricos y corrientes.

Debido al silencio de la FACPCE sobre el desempeño de los parámetros establecidos en la Resolución Técnica N° 17 o de los enumerados en la NIC N° 29 “Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias” que forma parte de las NIIF de la Resolución Técnica N° 26 (aunque en este último caso son los propios profesionales los que deberán valorar si se está en hiperinflación o no), es dable suponer que (según la FACPCE) todavía nos encontramos en un contexto de estabilidad, por lo que se sigue utilizando la moneda nominal.

Sin embargo, cada vez son más las opiniones de los expertos que indican que el contexto económico en nuestro país es inestable, lo que implicaría la necesidad de usar la moneda homogénea en lugar de la nominal, a fin de evitar las serias distorsiones que se producen en la información contable.

1.2.8. La solución al problema de la unidad de medida

La unidad de medida que se elija para expresar la información contable debe reunir una serie de condiciones entre las que se destacan la constancia e inalterabilidad.

Cuando la unidad de medida elegida (el peso argentino) pierde esas condiciones como consecuencia del cambio en el nivel general de los precios, es necesario proceder a solucionar este problema de unidad de medida a través del proceso de homogeneización de la unidad de medida, a fin de que toda la información

contable quede expresada en pesos de poder adquisitivo equivalente al del cierre.

Nótese que, por aplicación de este procedimiento, la unidad de medida no recupera su característica de constante ya que, justamente, su falta de constancia es la que nos obliga a recurrir a este mecanismo de homogeneización para que los pesos puedan volver a tener la característica de agregabilidad y comparabilidad.

La aplicación de este procedimiento de homogeneización de la unidad de medida implica tres acciones:

1. Cuantificar el efecto que produce sobre los activos y pasivos el cambio en el nivel general de los precios, dando lugar a ganancias y pérdidas;
2. Homogeneizar las partidas representativas del patrimonio neto a efectos de cumplir con el parámetro de mantenimiento del capital financiero pero medido en moneda de poder adquisitivo equivalente al de cierre;
3. Homogeneizar las partidas representativas de resultados a fin de permitir su agregabilidad y comparabilidad.

Adviértase que las acciones 2 y 3 no implican la generación de ganancias o pérdidas, sino que solamente mejoran la calidad de la información contable.

1.2.9. El modelo contable del BCRA

El BCRA, como el resto de los entes que no están obligados a cumplir con la Resolución Técnica N° 26 de la FACPCE, debe aplicar el modelo contable establecido en la Resolución Técnica N° 16 de la FACPCE, es decir:

1. capital a mantener: financiero
2. unidad de medida: nominal (ya que la FACPCE sigue sosteniendo que estamos en un contexto estable)
3. criterios de medición de activos y pasivos: mix de valores corrientes e históricos.

Esta disociación entre el modelo contable vigente y la realidad económica trae como resultado una serie de distorsiones significativas en la información contable la que deja de ser útil para la toma de decisiones y el control de la gestión.

Entre las principales distorsiones producidas por la inflación sobre la información contable, se pueden citar a las siguientes:

1. La información contable está expresa en moneda de distintos poderes de compra lo que implica la imposibilidad de comparabilidad y agregabilidad.

2. Se afecta la homogeneidad de los informes contables de la misma empresa y respecto a otras empresas.
3. Se afecta la correlación de los egresos con los ingresos.
4. Inconsistencia en los recursos y fuentes individuales y agregados.
5. Ocurrencia de problemas en los criterios de medición: sobreprecios.

Además, como ya se expresara antes, la aplicación de distintos modelos contables ante una realidad económica signada por cambios en los precios específicos y en el nivel general de precios, produce una diferente asignación de resultados a cada período.

Nótese que, por la interacción de los parámetros previamente definidos como integrantes del modelo contable, el cambio de unidad de medida (pasar de pesos nominales a homogéneos) trae consecuencias en los siguientes otros parámetros:

- a. el capital a mantener pasa a estar medido en pesos de poder adquisitivo equivalente al de cierre (se modifica el quantum del capital a mantener);
- b. b) el criterio de medición de activos y pasivos basado en el costo histórico muta a costo histórico con reconocimiento del cambio en el nivel general de precios (costo histórico reexpresado).

Al mantener la unidad de medida nominal frente a un contexto realmente inestable, surge entonces lo siguiente:

1. el capital a mantener sigue medido en pesos nominales;
2. los activos y pasivos no financieros medidos a costo histórico no incorporan en su valoración el cambio en el nivel general de precios.

Puesto en otras palabras, la riqueza al cierre del período y el quantum del capital a mantener pasan a tener otra magnitud (diferente a si utilizara la moneda homogénea), reconociéndose en consecuencia un importe distinto de resultado atribuible a ese período.

1.2.10. Consecuencias prácticas para el BCRA

Supongamos el siguiente ejemplo:

1. Los saldos de los activos, pasivos y patrimonio neto del BCRA al 31-12-X1 son (cifras en millones de pesos):

a) Activos:

Reservas en dólares \$80,00

Créditos en pesos \$20,00

b) Pasivos:

Base monetaria \$40,00

Deudas en pesos \$40,00

c) Patrimonio neto \$20,00 El tipo de cambio al cierre.: 3,4

Pesos por Dólar.

2. Información contable al 31-12-X2:

- La tasa de interés anual de los créditos y deudas en pesos es del 0,10.
- El tipo de cambio es de 3,80.
- La Base Monetaria no genera ninguna variación nominal.
- La tasa de inflación es del 0,15 anual.
- No existieron transacciones con terceros.

3. Por aplicación del modelo contable vigente, el Estado de Situación Patrimonial del BCRA para el ejercicio finalizado el 31-12-X2, sería:

a) Activos:

Reservas en dólares \$89,41

Créditos en pesos \$22,00

Total del Activo \$111,41

b) Pasivos:

Base monetaria \$40,00

Deudas en pesos \$44,00

Total del Pasivo \$84,00

c) Patrimonio Neto: \$27,41

4. El Resultado Neto del BCRA al 31-12-X2 (por diferencia entre el capital a mantener y la riqueza al cierre) sería de:

$$27,41 \text{ (PN Cierre)} - 20,00 \text{ (Capital a Mantener)} = 7,41$$

5. El Estado de Resultados del BCRA al 31-12-X2 sería:

Ingresos:

Diferencia de cambio reservas \$9,41

Intereses créditos \$2,00

Egresos:

Intereses deuda \$4,00

Resultado neto (ganancia) \$7,41

6. A fin de simplificar el caso, se supone que estos ingresos y egresos transaccionales se devengan al cierre del ejercicio.

$$\begin{aligned} \text{Nuevo Quantum del Capital a Mantener} &= 20,00 \times 1,15 \text{ (1 + tasa de inflación)} \\ &= 23,00 \end{aligned}$$

$$\text{Resultado Neto} = 27,41 - 23,00 = 4,41$$

7. El Estado de Resultados del BCRA al 31-12-X2 en moneda homogénea sería:

Resultados generados por activos:

Diferencia de cambio reservas \$9,41

Pérdida por inflación s/reservas (\$12,00)

Resultado por Tenencia Real de Reservas (\$2,59)

Intereses créditos \$2,00

Pérdida por inflación s/créditos (\$3,00)

Resultado por Tenencia Real de Créditos (\$1,00)

Resultados generados por pasivos:

Variación nominal base monetaria \$ 0,00

Ganancia por inflación s/base monetaria \$6,00

Resultado por Tenencia Rea de B. Monetaria \$6,00

Intereses deuda (\$ 4,00)

Ganancia por inflación s/deudas \$ 6,00

Resultado por Tenencia Real de deudas \$ 2,00

Resultado Neto (ganancia) \$4,41

Nota:

- a. los ingresos y egresos de naturaleza transaccional se devengaron al cierre del ejercicio y, por lo tanto, el coeficiente de homogeneización es igual a uno;
- b. las ganancias y pérdidas por inflación de pasivos y activos surgen como consecuencia de la pérdida del poder adquisitivo de la unidad de medida en la que están expresados.

Por aplicación del modelo contable vigente y la consideración de la FACPCE de que todavía estamos en un contexto estable, el BCRA (ante los supuestos asumidos) determina un resultado neto (ganancia) para el ejercicio 2008 de 7,41 millones de pesos.

Si, por el contrario, y siguiendo la opinión mayoritaria de los expertos, asumimos que estamos en un contexto inestable, lo que nos obligaría a homogeneizar la unidad de medida (pesos), el resultado neto (ganancia) sería de 4,41 millones de pesos.

Pasar de pesos nominales a pesos de poder adquisitivo equivalente al de cierre (a fin de acercarnos a la realidad económica), implicaría reconocer un 40

La ganancia de \$7,41 millones (producto de no reconocer el efecto de la inflación sobre la unidad de medida), es mal llamada por muchos “una ganancia puramente contable” que no se corresponde con la ganancia real.

Este error deviene de confundir la disciplina contable con la incorrecta aplicación de un modelo contable (que utiliza la moneda nominal) a la luz de un contexto claramente inestable.

Por ello resulta equivocado hablar de “ganancia puramente contable” sino que lo correcto sería afirmar que “el modelo contable que se está aplicando no reconoce el efecto de la inflación” y por lo tanto la información que produce está alejada de la realidad económica y es poco útil.

Tampoco resulta apropiada la aseveración de que las ganancias obtenidas no son realizadas, ya que las mismas cumplen con los requisitos del enfoque contable y del modelo contable utilizado. Es decir, desde el punto de vista del modelo contable elegido y del enfoque contable para la definición de lo que se entiende como ganancia realizada, ese resultado neto positivo está realizado.

El problema sigue siendo que el modelo contable que se está aplicando está divorciado de la realidad económica al no reconocer los efectos de la inflación sobre la unidad de medida y, por lo tanto, la ganancia que determina es puramente nominal.

Debido que el Estado Nacional es el único accionista del BCRA, estaría en condiciones de solicitar la distribución de los dividendos correspondientes a esa ganancia (se hace abstracción de otras disposiciones legales y estatutarias sobre el tema).

Si el BCRA estuviera en condiciones financieras de distribuir totalmente esa ganancia, transferiría al estado nacional los 7,41 millones de pesos que no reconocen el efecto de la inflación.

Esta distribución implicaría una disminución del Patrimonio Neto del BCRA de 3 millones de pesos equivalente a un 15 % si se tiene en cuenta el efecto inflacionario.

Para llevar adelante la intención de distribución total de esa ganancia, el BCRA podría optar por vender parte de sus reservas internacionales.

Como la ganancia real reconociendo el efecto de la inflación es de 4,41 millones, los 3 millones adicionales significarían una disminución de la solvencia (menores activos para hacer frente a los pasivos) de dicha entidad para hacer frente a los pasivos (base monetaria y otros).

1.2.11. Conclusiones

1. Llama la atención que la FACPCE todavía sostenga que estamos en un contexto estable, cuando la opinión de la mayoría de los expertos es que hemos ingresado a un contexto de inestabilidad.
2. La FACPCE no ha aclarado hasta la fecha que ratio o valor debería alcanzar cada uno de los cuatro parámetros enumerados por la Resolución Técnica N° 17 para determinar si estamos en estabilidad o no.
3. La FACPCE tampoco ha establecido que ponderación hará de cada uno de esos cuatro factores para concluir si estamos o no en inestabilidad.
4. Otro problema es que, aun en el caso que se reconozca que se está en un contexto inestable, se tendría el inconveniente de la baja calidad de la información proporcionada por el INDEC en relación con la evolución del Índice de Precios Internos Mayoristas que es el índice que se debería emplear para el proceso de homogeneización de la unidad de medida.
5. Al no existir la obligación de homogeneizar la unidad de medida y no tener la prudencia de al menos reflejar tal situación en la información complementaria

a los estados contables, el BCRA distorsiona la información contable al no cuantificar el efecto del cambio en el nivel general de los precios sobre la información contable.

6. En tanto los activos del BCRA superen a los pasivos, y exista inflación, el efecto de no practicar la homogeneización de la unidad de medida sobre el resultado neto de dicha entidad es la determinación de un resultado mayor al real.
7. La distribución de esa ganancia mayor a la real a través del pago de dividendos a su accionista (Estado Nacional), produce una descapitalización de dicha entidad cuyo objetivo esencial es defender el valor de nuestra moneda.
8. Como consecuencia de una distribución mayor a la que realmente sería posible, empeora la relación entre los activos y pasivos de la institución financiera, poniendo en peligro el cumplimiento de su objetivo principal.
9. No se debería confundir la disciplina contable con la incorrecta aplicación de un modelo contable a la luz de una determinada realidad económica.
10. No hay ganancias que sean “puramente contables” y otras que sean reales.
11. La aplicación de un modelo contable que brinde información lo más cercana posible a la realidad económica determinará un resultado (ganancia o pérdida) real (en el sentido de mayor aproximación a la realidad).
12. Estas conclusiones no solamente son válidas para el BCRA sino para toda otra organización de la República Argentina, por lo que el problema es mucho más grave.

1.3. Criterios generales de reconocimiento y medición para entes pequeños y medianos según proyecto n° 22 de resolución técnica -sección c- y sus principales diferencias con NIIF para pymes

Autor: Profesor Julio Benjamín Salomón

1.3.1. Introducción

El presente trabajo tiene por objeto presentar y comentar brevemente los criterios generales de reconocimiento y medición para Entes Pequeños y Medianos comprendidos en el Proyecto 22 de Resolución Técnica –Sección C, aprobado por la Junta de Gobierno de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas el 1º de Abril de 2.011 y destacar las principales diferencias existentes con las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES (NIIF para PYMES). Ello comprende tanto la definición de “Ente Pequeño y Mediano” que se adopta en cada caso, como una necesaria referencia a la unidad de medida, y conceptos básicos que se juzgan de imprescindible tratamiento con carácter previo a entrar en consideraciones específicas sobre la problemática de reconocimiento y medición.

Por último, y a manera de brindar un mínimo conocimiento de los organismos emisores de normas contables, se incluye al inicio una sintética referencia a ellos, y también al Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera (GLENIF), recientemente creado a nivel regional.

1.3.2. Breve referencia a los organismos emisores de Normas Contables Internacionales y Argentinas y al Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera (GLENIF)

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), se estableció en 2.001, como parte de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (Fundación IASC). Los objetivos de ambas instituciones son:

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

- b. promover el uso y aplicación rigurosa de esas normas; cumplir los objetivos antes citados teniendo en cuenta, cuando sea necesario, las necesidades especiales de las pequeñas y medianas entidades y de economías emergentes; y
- c. llevar a la convergencia entre las normas contables nacionales y las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), hacia soluciones de alta calidad.

El IASB es el organismo emisor de normas de la Fundación IASC. Es actualmente responsable de la aprobación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y documentos relacionados (ej. Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros). Antes del IASB, las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y sus interpretaciones, eran sancionadas por el Consejo del IASC. Cabe aclarar que por resolución del IASB, las NIC y sus interpretaciones continúan siendo de aplicación hasta que sean modificadas y/o retiradas por el IASB.

El IASB, para cumplir sus objetivos, ha desarrollado en el año 2.009 un juego de Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES), además de las normas internacionales que ya existían y a las que al sólo efecto diferenciador se denominan “NIIF completas”. Las NIIF para PYMES son de aplicación optativa en nuestro país. El IASB tiene previsto revisar exhaustivamente la experiencia de las PYMES que apliquen NIIF para PYMES cuando un “espectro amplio de entidades haya publicado estados financieros que cumplan con la norma durante dos años”, en el que se detectarán problemas de implementación. Después de esa revisión, se espera preparar un proyecto de norma recopilatorio cada tres años aproximadamente, siendo este plazo tentativo y no un compromiso asumido. Lo que sí se puede advertir, es que, salvo necesidades especialmente detectadas, se procura dotar a estas normas de cierta estabilidad.

Cabe aquí consignar lo expuesto por el IASB en el Fundamento de las Conclusiones de NIIF para PYMES con relación a la expresión “**conjunto único**” de normas contables incluida en el inciso a) de la enumeración de sus objetivos. Al respecto cita en el Inciso FC42: “. . .”**Conjunto único**” significa que todas las entidades en **circunstancias similares globalmente** deberán seguir las **mismas normas**. **Las circunstancias de las PYMES pueden ser diferentes, en diversas formas, de las entidades más grandes, obligadas a rendir cuentas al público,** incluyendo:

- a. los usuarios de los estados financieros de la entidad y sus necesidades de información;

- b. cómo utilizan los estados financieros esos usuarios;
- c. el alcance y la amplitud de la pericia contable disponible para la entidad, y
- d. la capacidad de las PYMES para asumir los costos de seguir las mismas normas que las entidades más grandes que tienen obligación pública de rendir cuentas”.

Las **necesidades de información de los usuarios** de los estados financieros de PYMES y la **relación costo-beneficio** son dos aspectos relevantes que impulsaron la sanción de un cuerpo normativo propio para estas entidades. En particular, los usuarios de estados financieros de PYMES pueden tener mayor interés en los flujos de efectivo a corto plazo, liquidez, cobertura de los intereses, entre otros, mientras que los usuarios de estados financieros que tienen obligación pública de rendir cuentas priorizarán flujos de efectivo a largo plazo, los resultados y el valor de una entidad.

A nivel regional, se ha constituido el Grupo Latinoamericano de Emisores de Normas de Información Financiera (GLENIF), el 28 de junio de 2011, integrado por los siguientes países: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. El objetivo central de este Grupo es de presentar contribuciones técnicas con respecto a todos los documentos emitidos por el IASB. Los objetivos específicos del GLENIF son, entre otros:

- a. Interactuar ante el IASB en aspectos técnicos, respetando la soberanía nacional de cada país miembro, para hacer contribuciones técnicas directas al IASB.
- b. Promover la adopción y/o la convergencia con las normas emitidas por el IASB en las jurisdicciones de la región y su aplicación consistente.
- c. Cooperar con gobiernos, reguladores y otras organizaciones regionales, nacionales e internacionales para contribuir al mejoramiento de la calidad de los estados financieros en la región.
- d. Colaborar en la difusión de las normas emitidas por el IASB en la región.

En nuestro país, actualmente la elaboración de los proyectos de normas profesionales está a cargo del Consejo Emisor de Normas de Contabilidad y Auditoría (CENCyA) de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE), los que deben ser analizados y aprobados por la Junta de Gobierno. A su vez, el Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECyT), es el organismo de investigación y consulta técnica de la FACPCE. Depende la Junta de Gobierno, y tiene entre sus funciones las de elaborar opinión sobre los proyectos de normas profesionales elaborados por el CENCyA.

El Proyecto N° 22 de Resolución Técnica “Normas Contables Profesionales:

Cuestiones Generales de Reconocimiento y Medición”, prevé en la Segunda Parte, Sección C, un cuerpo normativo propio para los Entes Pequeños y Medianos. Este Proyecto fue aprobado por la Junta de Gobierno de la FACPCE el 1º de Abril de 2.011 y se estableció un periodo de consulta, ya finalizado, de ocho meses a contar desde su publicación en la página de Internet de la Federación. Cabe aclarar que las normas contenidas en este Proyecto se aplican a la preparación de estados contables de entes que cumplen la condición de “empresa en marcha”, es decir, están en funcionamiento (plena vigencia) y continuarán sus actividades en un futuro previsible (proyección futura).

El Proyecto contempla:

- Sección A (Alcance General): entes comprendidos y opciones de normas de reconocimiento y medición aplicables para la preparación de los estados contables
- Sección B (Normas generales): criterios generales para el reconocimiento y medición contable de activos y pasivos y resultados relacionados
- Sección C (Criterios de Reconocimiento y Medición para Entes Pequeños y Medianos). Reemplaza al Anexo A de la Resolución Técnica 17 FACPCE, resolución ésta cuya derogación se propone, conjuntamente con las Resoluciones de la Junta de Gobierno 360/07 “Normas opcionales transitorias para la aplicación de las R. T. 17 y R. T. 18 en los Entes Pequeños” y 395/10 “Adecuación del monto de ventas para calificar como Ente Pequeño. Modificación del Anexo A de las R. T. 17 y 18” , y la Interpretación N° 4: “Aplicación del Anexo A de las R. T. 17 y 18”.
- Sección D (Criterios de Reconocimiento y Medición para Entes que no son Pequeños y Medianos y que no apliquen la Resolución Técnica 26 FACPCE en forma obligatoria u opcional). Reemplaza a lo previsto para estos entes en la R. T. 17 FACPCE.

Las normas contables se basan en el Marco Conceptual, el que establece los **conceptos subyacentes en la preparación y presentación de los estados financieros para usuarios externos**. Precisa los fundamentos conceptuales en los que se basa la información financiera, para dotar de sustento racional a las normas contables, y permitir resolver situaciones no expresamente previstas en éstas, y con ello ayudar : a) a los Organismos Normalizadores en su labor de desarrollo o interpretación de las normas de información financiera, b) a los usuarios de la información para su adecuada interpretación y, c) a los auditores en el proceso de

formarse una opinión sobre si los estados financieros se prepararon de conformidad con las normas vigentes.

A diferencia de lo que ocurre en nuestro país, a nivel internacional el marco conceptual no es una norma.

En caso de discrepancia entre una norma específica y lo previsto en el Marco Conceptual, prevalece la norma específica.

El Marco Conceptual y los Principios y Guías Obligatorias en las “NIIF completas” son el punto de partida de las NIIF para PYMES, y se consideraron al definir en la Sección 2 los “Conceptos y Principios Generales”, con las modificaciones que se juzgaron apropiadas en función de las necesidades de los usuarios y de las consideraciones costo-beneficio.

En Argentina, el Marco Conceptual de las Normas Contables Profesionales distintas de la Resolución Técnica 26 se prevé en la Resolución Técnica 16 de la FACPCE, la que trata las siguientes cuestiones: “Objetivo de los Estados Contables”, “Requisitos de la información contenida en los Estados Contables”, “Elementos de los Estados Contables”, “Reconocimiento y Medición de los Elementos de los Estados Contables”, “Modelo Contable”, “Desviaciones Aceptables y Significación”.

1.3.3. Concepto de pequeñas y medianas entidades según NIIF para PYMES y entes pequeños y medianos según proyecto n° 22 de resolución técnica

Las NIIF para PYMES definen en la Sección 1 a las Pequeñas y Medianas Entidades, considerando tales las que:

- a. no tienen obligación pública de rendir cuentas, y
- b. publican estados financieros con “propósito de información general para usuarios externos”, entendiéndose como tales los propietarios, acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si:

- a. sus instrumentos de deuda o patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (bolsa de valores nacional o extranjera, o mercados locales o regionales fuera de la bolsa de valores), o
- b. una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Ej.: bancos, cooperativas de crédito,

compañías de seguro, intermediarios de bolsa, fondos de inversión y bancos de inversión.

Esta definición no ha sido así recogida por el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica, en el que se dispone que quedan comprendidos en la Sección C - Criterios de Reconocimiento y Medición para **Entes Pequeños y Medianos**, los entes que:

- No apliquen la R. T. 26 FACPCE en forma obligatoria o voluntaria;
- No estén alcanzados por la Ley de Entidades Financieras o realicen operaciones de capitalización, ahorro, o en cualquier forma requieran dinero o valores del público con promesa de prestaciones o beneficios futuros;
- No sean entes aseguradores bajo el control de la Superintendencia de Seguros de la Nación;
- No superen el nivel de \$50.000.000 (base Septiembre de 2.009) de ingresos por ventas netas o recursos ordinarios en el ejercicio anual anterior. Este monto se determina considerando las ventas netas o recursos ordinarios incluido en el Estado de Resultados o Estado de Recursos y Gastos (este último en entes sin fin de lucro) correspondiente al ejercicio anual anterior. La expresión “base Septiembre de 2.009” significa que se valor debe actualizarse mediante la aplicación del Índice de Precios Internos al Por Mayor del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos hasta el mes de cierre del ejercicio anterior.
- No sean sociedades anónimas con participación estatal mayoritaria o de economía mixta, o,
- No se trate de una sociedad controlante de, o controlada por, otra sociedad excluida por los incisos anteriores.

Surge claramente que para definir su alcance las **“NIIF para PYMES” se basan sólo en requisitos cualitativos**, mientras que el **proyecto nacional utiliza también lo cuantitativo**, habiendo sido el importe de ventas netas o recursos ordinarios establecido por la Junta de Gobierno de la FACPCE en San Miguel de Tucumán el día 18 de Septiembre de 2.009, y mantenido en el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica. Esta diferencia de enfoque entre las NIIF para PYMES y el Proyecto antes mencionado es perfectamente comprensible, pues, tal como se consigna en los “Fundamentos de las Conclusiones” de las NIIF para PYMES (FC 69) las normas internacionales se aplican en más de cien países, no siendo factible establecer criterios cuantitativos válidos y duraderos para todos ellos, dejándose, en consecuencia, tales criterios a consideración de cada jurisdicción.

De lo expuesto, surge que lo que se define como PYME a nivel internacional incluye lo que en nuestro país se denominan EPyM (Sección C del Proyecto) y los entes que no son pequeños ni medianos y que no apliquen obligatoria u optativamente la Resolución Técnica N° 26 de la FACPCE (Sección D del Proyecto).

Cabe aclarar que los Entes Pequeños y Medianos (EPyM), según lo previsto en la Sección A del Proyecto bajo consideración, pueden optar por:

- a. aplicar las normas propias de la Sección C del Proyecto N° 22 de Resolución Técnica prevista para este tipo de entes;
- b. aplicar integralmente las normas establecidas en la Sección D del Proyecto N° 22 de Resolución Técnica.
- c. aplicar integralmente las normas de la Resolución Técnica 26 (NIIF “completas” o NIIF para PYMES).

1.3.4. Problemática de la unidad de medida

Antes de abordar el tema de reconocimiento y medición, se juzga necesario efectuar ciertas consideraciones sobre la “unidad de medida”, ya que la medición de activos y pasivos resultará de multiplicar la unidad de medida por la cantidad de veces que la misma esté contenida en la dimensión cuantitativa.

Tradicionalmente en nuestro país se ha utilizado como unidad de medida la “moneda de curso legal” (unidad de medida general), previéndose en el marco conceptual definido en la **Resolución Técnica 16 FACPCE que los estados contables deben expresarse en “moneda homogénea”, de poder adquisitivo de la fecha a la cual corresponden.** Es decir, en un contexto de inflación o deflación, deben reexpresarse los estados contables aplicándose las normas contenidas en la Resolución Técnica 6 FACPCE (Estados Contables en moneda homogénea). **En un contexto de estabilidad monetaria, se utilizará la moneda nominal como moneda homogénea.** Al adoptar una unidad de medida general, definida que la misma sea “homogénea”, hoy la problemática se circunscribe a determinar **cuándo reexpresar los estados contables** en moneda homogénea. Esto es así porque se ha delegado en la FACPCE (Resolución Técnica 17 FACPCE, Apartado 3.1.), la evaluación en forma permanente de la existencia o no de un contexto de inflación o deflación, lo cual se mantiene en el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica, Sección D, Inciso 3.1. A tal efecto, deberá considerar, entre otros:

- a. si existe corrección generalizada de precios y/o salarios;

- b. si los fondos en moneda argentina se invierten inmediatamente para mantener su poder adquisitivo;
- c. si es muy relevante la brecha existente entre la tasa de interés por las colocaciones realizadas en moneda argentina y en una moneda extranjera;
- d. si la población en general prefiere mantener su riqueza en activos no monetarios o en una moneda extranjera relativamente estable.

Al respecto, resulta casi innegable que todas estas situaciones se dan en la actualidad:

a) Existe corrección generalizada de precios y/o salarios. Los convenios colectivos de trabajo se negocian fundamentalmente en función de la inflación estimada o percibida a partir de los aumentos de precios al consumidor en productos de primera necesidad y determinados servicios (tales como el transporte público de pasajeros), y, si, al solo fin ejemplificativo, se toma como referencia el correspondiente al personal de la Administración Pública Nacional, el incremento fue del 24 % en el año 2.011 y 21 % en el corriente año. Aún cuando se pueda decir que hay cierta recuperación del salario real (puntos de aumento por encima de la inflación), se trata de porcentajes más que importantes. Hoy se están reajustando incluso los servicios públicos que tuvieron estabilidad por existir régimen de subsidios (energía, gas, etc.), hoy recortados.

b y d) Actualmente los fondos en moneda argentina se invierten inmediatamente por parte de empresas y particulares (especialmente en mercaderías de reventa, automotores e inmuebles), para preservar su poder adquisitivo. Con relación a la inversión en moneda extranjera, se llegó al extremo de adoptar medidas para evitar, limitar o dificultar la compra de divisas, que han derivado en un mercado “paralelo” con un valor dólar estadounidense aproximadamente 20 % más caro que su cotización oficial, a fines de Abril del corriente año.

c) No se ha definido qué se entiende por “muy relevante brecha” entre la tasa de interés por depósitos en pesos y en moneda extranjera. Al 30 de Abril de 2.012 las primeras rondan, en promedio, el 11 % nominal anual en depósitos a plazo fijo de envergadura normal (excluido grandes colocaciones que rinden tasas aún mayores) a un corto plazo de colocación (no superior a noventa días), mientras que para similares operaciones en moneda extranjera se ofrece aproximadamente 0,50 % nominal anual, a lo que habría que agregar, a los efectos de una mejor comparación, la diferencia de cotización operada en la moneda extranjera durante el periodo (en el año 2011 su valor aumentó aproximadamente 8 %). La diferencia resultante supera el 25 %.

Es oportuno recordar que en el año 1.996, la Junta Directiva de la FACPCE dictó la Resolución 140/96, en la que se disponía, en un contexto de estabilidad económica como el entonces vigente, como pauta “objetiva” y “orientativa” una variación anual

del índice que establece la Resolución Técnica N° 6 (Índice de Precios Internos al Por Mayor publicado por el INDEC), de hasta el 8% para aceptar como criterio alternativo que la moneda de curso legal se utilice como unidad de medida para la preparación de los estados contables, admitiéndose la presentación como “información complementaria” de la información contable reexpresada por el índice mencionado en el artículo 1º, con el grado de detalle que en cada caso se considere conveniente. Esto, que no se comparte, es mejor que el silencio actual de “evaluación permanente por parte de la FACPCE de pautas no reglamentadas”, que nos ha conducido a que aún con una variación del citado índice del 12,7% en el año 2.011, se sigan confeccionando los estados contables en “moneda heterogénea” (nominal, sin ajuste por inflación).

A la luz de lo expuesto, resulta injustificado que no se exija la presentación de estados contables en “moneda homogénea”, mínimamente como información complementaria para la toma de decisiones, especialmente en lo relativo a distribución de utilidades, muy distorsionadas si se determinan con base en una moneda nominal en un contexto que dista de ser de estabilidad monetaria.

Las NIIF para PYMES, al igual que las NIIF “completas”, cambian radicalmente esta visión sobre la unidad de medida y su homogeneización, ya que prescriben el uso de “**moneda funcional**”, y la diferencian de la “moneda de presentación”, previendo que si la moneda funcional es la moneda de una “**economía hiperinflacionaria**”, en los términos de la Sección 31 –Hiperinflación, deben reexpresarse los estados financieros según lo allí previsto, debiéndose considerar, entre otros, los siguientes indicadores:

- a. Preferencia de la población en general por conservar la riqueza en activos no monetarios o en moneda extranjera relativamente estable;
- b. Los importes monetarios se toman referidos a una moneda extranjera relativamente estable;
- c. Las ventas y compras a crédito incluyen en el precio compensaciones por pérdida en el poder adquisitivo (sobrepuestos de inflación), y no sólo intereses por el otorgamiento de plazos;
- d. Las tasas de interés, salarios y precios se vinculan a un índice de precios;
- e. La Tasa acumulada de inflación a lo largo de tres años se aproxima o sobrepasa el 100

No prevé ajuste alguno para contextos “inflacionarios” o “deflacionarios”. No define cuál índice debe emplearse: al por Mayor, al Consumidor, etc.

En la mayoría de las economías existe un índice general de precios reconocido, normalmente elaborado por el gobierno, que las entidades seguirán.

Resulta destacable precisar la necesidad de utilizar un índice “confiable”: técnicamente bien determinado y veraz en cuanto a la información relevada (input) y al resultado de su procesamiento (output).

No se comparte reservar sólo para contextos hiperinflacionarios la reexpresión de los estados contables, prefiriéndose la normativa nacional, con la salvedad que deberían reexpresarse siempre en contextos inflacionarios o deflacionarios, es decir, las mediciones deben practicarse en unidad de medida homogénea, de lo contrario, se afecta la aditividad (en cada cuenta se acumularían importes correspondientes a moneda de distinto poder adquisitivo) **y la comparabilidad**, tanto de partidas dentro de un mismo estado contable, como de estados contables de un mismo ente referidos a dos o más instantes de tiempo en un contexto de cambios en el Nivel General de Precios. Tampoco son comparables estados contables de una empresa ajustados por inflación con los de otra que no los ajustó.

La **moneda funcional** es la moneda del **entorno económico principal** en el que opera la entidad.

La **moneda de presentación** es la moneda en la cual se presentan los estados financieros.

A su vez, en la NIC 21 se define como “moneda extranjera” (o divisa) a cualquier otra distinta de la moneda funcional.

En la Sección 30- Conversión de la Moneda Extranjera, basándose en la NIC 21- Efectos de las Variaciones en las Tasas de Cambio en la Moneda Extranjera, se define “moneda funcional” en los términos, anteriormente expuestos, disponiéndose que **cada entidad identificará su moneda funcional**.

El entorno económico principal en que opera una entidad es, normalmente, aquél en el que ésta genera y emplea el efectivo.

Para determinar su moneda funcional, se considerarán los siguientes factores:

- a. La moneda:
 - a) que influya fundamentalmente en los precios de venta de los bienes y servicios (con frecuencia será la moneda en la cual se denominen y liquiden los precios de venta de sus bienes y servicios); y

- b) del país cuyas fuerzas competitivas y regulaciones determinen fundamentalmente los precios de venta de sus bienes y servicios.
- b. La moneda que influya fundamentalmente en los costos de la mano de obra, de los materiales y de otros costos de producir los bienes o suministrar los servicios (con frecuencia será la moneda en la cual se denominen y liquiden tales costos).

Los siguientes factores también pueden suministrar evidencia acerca de la moneda funcional de una entidad:

- a. la moneda en la cual se generan los fondos de las actividades de financiación (emisión de instrumentos de deuda y patrimonio),
- b. la moneda en que normalmente se conservan los importes cobrados por las actividades de operación.

Una entidad puede presentar sus estados financieros en cualquier moneda (o monedas). Si la moneda de presentación difiere de la funcional de la entidad, ésta convertirá sus partidas de ingresos y gastos y de situación financiera a la moneda de presentación elegida. Por ejemplo, cuando un grupo está formado por entidades individuales con monedas funcionales diferentes, las partidas de ingresos y gastos y la situación financiera de cada entidad se expresarán en una moneda común, a fin de presentar los estados financieros consolidados.

El efecto de un cambio de moneda funcional se contabilizará de forma prospectiva, convirtiéndose todas las partidas a la nueva moneda funcional utilizando la tasa de cambio en la fecha en que se produzca la modificación.

1.3.5. Reconocimiento y medición

Con carácter previo al abordaje de esta problemática, es necesario referirnos a la “base devengada” de imputación de operaciones económico-financieras, pues las mediciones de los elementos del Estado de Resultados y de los cambios en activos y pasivos se basan en ella.

Las NIIF para PYMES, en el punto 2.36., al referirse a la *base contable de acumulación (o devengo)*, expresamente cita: “una entidad elaborará sus estados financieros, excepto en lo relacionado con la información sobre flujos de efectivo, utilizando la base contable de acumulación (o devengo). De acuerdo con la base contable de acumulación (o devengo), las partidas se reconocerán como activos, pasivos, patrimonio, ingresos o gastos cuando satisfagan las definiciones y los criterios

de reconocimiento para esas partidas”.

Se aclara que las normas internacionales incluyen en la definición de ingresos las “ganancias” y en la de gastos las “pérdidas”, prefiriéndose lo previsto en la normativa argentina (Resolución Técnica 16 FACPCE) que las considera separadamente.

La Sección B (Normas Generales) del Proyecto N° 22 de Resolución Técnica, en el Inciso B.2.-*Devengamiento* consigna: **“Los efectos patrimoniales de las transacciones y otros hechos deben reconocerse en los periodos en que ocurren**, con independencia del momento en el que se produjeran las entradas o salidas de fondos relacionados”. Similar definición se prevé actualmente en la R. T. 17 FACPCE.

Para definir el “periodo al cual corresponden” hay que identificar el “hecho sustancial generador”.

En la Contabilidad Tradicional, que adopta como criterio de medición “costos históricos”, los hechos sustanciales generadores de resultados provendrán:

- a. **de operaciones de intercambio** concluidas desde el punto de vista de la realidad económica (antes prácticas comerciales o normas jurídicas),
- b. **del transcurso del tiempo**, para el reconocimiento de resultados financieros (Ej. intereses por financiación de compras o ventas), y para la determinación de la depreciación anual cuando se la calcula en función de la vida útil; y
- c. **de los cambios en las mediciones primarias para computar pérdidas por desvalorización resultantes de la comparación de la medición primaria de activos con sus valores límite, sea que se comparen con los precios de mercado y se aplique la regla “costo o mercado el menor” o con sus valores recuperables, lo que exige adoptar un criterio de determinación de los mismos.**

En cambio, **cuando se aplican valores corrientes**, los que se tratan al abordar la problemática de la “Medición”, **además de lo anterior, se reconocen como hechos sustanciales generadores los acontecimientos internos o externos al ente, así como el transcurso del tiempo, que provoquen valorizaciones o desvalorizaciones** de activos o pasivos, especialmente las originadas por cambios en los “precios específicos de los bienes”.

Con relación a ello se prevé en el Inciso B.3. del Proyecto N° 22 de Resolución Técnica, que trata el **“Reconocimiento y Medición de Variaciones Patrimoniales”**

(actualmente Inciso 4.7 de la R. T. 17 FACPCE, que las transacciones con los propietarios y equivalentes (aportes y retiros de capital, distribuciones de ganancias y otros) y los resultados deben **reconocerse en los periodos en que se produzcan los hechos sustanciales generadores** de las correspondientes variaciones patrimoniales. A estos efectos, la **esencia y realidad económica de los hechos y operaciones deberán primar por sobre su forma legal.**

Los resultados de las operaciones de intercambio se reconocerán cuando puedan considerárselas concluidas desde el punto de vista de la realidad económica.

También se reconocerán como resultados los acrecentamientos, valorizaciones o desvalorizaciones provenientes de acontecimientos internos o externos al ente, así como del transcurso del tiempo, que motiven cambios en las mediciones contables de activos o de pasivos, de acuerdo con los criterios establecidos en esta resolución técnica.

Surge con claridad el reconocimiento de resultados “transaccionales” y “no transaccionales”. Estos últimos comprenden los resultados financieros, resultados por tenencia y Resultado por Cambio en el Poder Adquisitivo de la Moneda (RECPAM). La diferencia radica en que los primeros implican cambios en la composición de activos y/o pasivos, no así los segundos, en los que sólo existe cambio en el “valor total”. Debiera haberse aclarado, con relación a los resultados no transaccionales, que se reconocerán siempre que exista una **razonable certeza en cuanto a la irreversibilidad de dicho cambio de valor** (no se trate de una situación coyuntural) **y que deben medirse en términos reales en contextos de inflación o deflación**, es decir, netos del efecto de los cambios en el poder adquisitivo de la moneda.

Reconocimiento es el proceso de *incorporación en los estados contables de una partida que cumple la definición prevista para cada tipo de elemento* (Ej. activos, pasivos, patrimonio neto, ingresos, gastos, etc.) *y siempre que pueda medirse “confiablemente”, de conformidad con lo previsto por la Resolución Técnica 16 FACPCE.* La falta de reconocimiento de una partida que satisface esos criterios no se rectifica mediante la revelación de las políticas contables seguidas, ni tampoco a través de notas u otro material explicativo.

Si se han reconocido activos y pasivos y dejen de cumplir con las definiciones previstas para ellos, deben excluirse de los estados contables.

Si un elemento es “significativo” para la evaluación de la situación financiera, el rendimiento y los cambios en la situación financiera, pero no puede medirse confiablemente, debe exponerse esta situación en la información complementaria a

los estados contables.

Las NIIF para PYMES al definir “Reconocimiento” agrega a lo anterior como criterio la “*probabilidad de que cualquier beneficio económico futuro* asociado con la partida llegue a, o salga de la entidad”. Esto se refiere al grado de incertidumbre con que los beneficios económicos futuros asociados al mismo llegarán a, o saldrán, de la entidad. La evaluación del grado de incertidumbre correspondiente al flujo de los beneficios futuros se realiza sobre la base de la evidencia relacionada con las condiciones al final del periodo sobre el que se informa que esté disponible cuando se preparan los estados financieros. Esas evaluaciones se realizan individualmente para partidas individualmente significativas, y para un grupo para una gran población de elementos individualmente insignificantes.

En cuanto al criterio de medición fiable, debe precisarse que, si bien en muchos casos el costo o valor de una partida es conocido, en otros debe estimarse. La utilización de estimaciones razonables en la elaboración de los estados financieros no menoscaba su fiabilidad. Cuando no puede hacerse una estimación razonable, la partida no se reconoce en los estados financieros.

Según las NIIF para PYMES la información es fiable cuando está “libre de error significativo y sesgo”, y “representa fielmente” lo que pretende representar o puede esperarse razonablemente que represente. Los estados financieros no están libres de sesgo (es decir, no son neutrales) si, debido a la selección o presentación de la información, pretenden influir en la toma de una decisión o en la formación de un juicio, para conseguir un resultado o desenlace predeterminado.

Al abordar la confiabilidad entre los requisitos de la información contenida en los estados contables, la Resolución Técnica 16 de la FACPCE “Marco Conceptual de las normas contables profesionales distintas a las referidas en la R. T. 26”, considera que la información será confiable si reúne los requisitos de “aproximación a la realidad” y “verificabilidad”. El primero implica que las descripciones y mediciones que se presenten en los estados contables guarden “correspondencia razonable” con los fenómenos que pretenden describir, para lo cual no deben estar afectadas por errores u omisiones importantes o deformaciones dirigidas a beneficiar ciertos intereses. Para ello debe cumplirse con los requisitos de “esencialidad (sustancia sobre forma), “neutralidad” (objetividad o ausencia de sesgos) e “integridad”. Todo ello está contemplado en las NIIF para PYMES, al tratar las características cualitativas de la información contenida en los estados financieros.

El segundo (verificabilidad) no está contemplado entre las características cualitativas

de la información en los estados financieros en las NIIF para PYMES, pero sí en el nuevo marco conceptual de las NIIF “completas”, cuya primera etapa de reforma se completó en el mes de Septiembre de 2.010. Se refiere a que la representatividad de la información contable debería ser susceptible de comprobación por persona con “pericia suficiente”. Es de inferir que se incluirán en las NIIF para PYMES al finalizar este primer periodo de revisión al que están sujetas.

Por otra parte, y de manera similar a las NIIF para PYMES, el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica consigna lo que queda comprendido para cada rubro bajo el término “Alcance”, no obstante las definiciones ya contenidas al respecto en la Resolución Técnica 9 FACPCE (Normas Particulares de Exposición Contable para entes que no apliquen la R.T. 26), las que se mantienen para estos entes a los efectos de la revelación y exposición.

Las principales diferencias que surgen de la lectura de ambas normativas en materia de reconocimiento, pueden sintetizarse en que las NIIF para PYMES:

- No reconocen como activo la denominada “llave negativa” en el caso de participaciones permanentes en otros entes medidas al Valor Patrimonial Proporcional (Ej. inversiones en asociadas). Esto se comparte, pues no reúne los requisitos exigidos para ser considerado activo: no tiene aptitud para generar por sí, o en combinación con otros bienes, un flujo positivo de efectivo o equivalentes de efectivo. Según las NIIF para PYMES, en los casos en que se permita aplicar opcionalmente el valor patrimonial proporcional, si hay un exceso sobre el costo de la participación de la adquirente en el valor razonable neto de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables de la adquirida, deben evaluarse y medirse nuevamente los activos, pasivos, las provisiones (en Argentina, provisiones) para pasivos contingentes y el costo de la combinación, y, de mantenerse el exceso, se reconocerá en resultados.
- Los costos de organización se consideran gastos, no activos intangibles. Esto no se comparte, pues se considera que estos costos permiten la obtención de ingresos futuros (benefician a más de un ejercicio económico), y pueden medirse confiablemente, por lo que pueden ser considerados activos, sujetos a depreciación.
- No se contempla en los alcances de B. de Cambio (Inventarios según NIIF para PYMES) y B. de Uso (Propiedades, Planta y Equipo según NIIF para PYMES) los anticipos por su compra. Se comparte por considerárselos créditos en especie.

Medición es el proceso de determinación de los importes monetarios en los que una entidad mide los activos, pasivos, ingresos, ganancias, gastos y pérdidas en sus estados financieros. Debe distinguirse la **medición inicial** (referida al momento de incorporación al patrimonio) de la **medición periódica** (correspondiente a un momento posterior al inicial), y la **medición primaria** (la que se asigna a los elementos de los estados contables antes de la comparación, para los activos, con sus valores recuperables) de la **medición contable final** (la que se consigna en los estados contables y surge de la comparación de la medición primaria de los activos con su valor límite, dado por su valor recuperable).

La medición involucra la selección de una base de medición, siendo habituales utilizar a nivel internacional el “*costo histórico*” y “*valor razonable*”. Este último criterio de medición, contemplado en las normas internacionales de contabilidad, fue incorporado en la normativa argentina al modificarse el marco conceptual previsto en la Resolución Técnica 16 FACPCE por la Resolución Técnica 31 FACPCE.

El Proyecto N° 22 de Resolución Técnica prevé la aplicación del valor razonable en los EPyM:

- a. **como un criterio primario de medición: sólo para asignar valor al momento de la incorporación de bienes adquiridos por aportes de los propietarios o por trueques por otros activos, o donaciones de terceros (costo atribuido), y**
- b. **para la determinación del valor neto de realización y del costo de reposición.**

En virtud de ello, las mediciones contables periódicas de los elementos que cumplen las condiciones para ser reconocidos en los estados contables, según la normativa hoy vigente en nuestro país, pueden basarse en estos atributos:

- a. de los activos
 - costo histórico
 - costo de reposición
 - valor neto de realización
 - valor razonable
 - importe descontado del flujo neto de fondos a percibir (valor actual)
 - porcentaje de participación sobre las mediciones contables de bienes o del patrimonio

b. de los pasivos

- importe original
- costo de cancelación
- importe descontado del flujo neto de fondos a desembolsar (valor actual)
- porcentaje de participación sobre las mediciones contables de pasivos

Los criterios utilizados deben basarse en los atributos que en cada caso resulten más adecuados para cumplir con los requisitos de la información contable contenida en estados contables, y considerando:

a. **el destino más probable de los activos y**

b. **la intención y posibilidad de cancelación inmediata de los pasivos.**

Surge entonces que nuestras normas permiten el uso de costo histórico, valores corrientes, valor razonable, y para participaciones permanentes en otros entes que otorguen control, control conjunto o influencia significativa el “*valor patrimonial proporcional*” (resultante de aplicar el porcentaje de participación de la empresa inversora en la medición contable de los activos netos identificables de la emisora).

Costo histórico es el valor de incorporación de un bien al patrimonio, o el de prestación de un servicio. Puede referirse al costo de adquisición, costo de producción, costo de construcción y, en el caso de bienes incorporados por trueques, donaciones, o aportes de los propietarios, al costo atribuido.

Costo atribuido es el Valor Razonable a la fecha de incorporación de un activo adquirido por aportes de los propietarios o por trueques por otros activos, o donaciones de terceros, que se utiliza como costo de adquisición del activo a todos los efectos futuros.

Costo de reposición es el importe de la medición de un bien o un servicio conformada por el importe de efectivo y equivalentes de efectivo que habría que pagar, más el valor razonable de la restante contraprestación que habría que entregar y de las obligaciones que habría que asumir a la fecha de la medición para adquirir un bien o servicio idéntico al que se quiere medir.

Costo de cancelación importe que el acreedor aceptaría recibir como pago anticipado de la deuda. Se omitió consignar “pago total” (cancelatorio).

Los conceptos de “Valor Neto de Realización” y “Valor descontado de los flujos netos esperados” se tratan al contemplar el tema valor límite de los activos, en el marco

de los Criterios Generales de Reconocimiento y Medición contable.

Las NIIF para PYMES define en el Inciso 2.34 a) el costo histórico disponiendo:

- Para los activos, el costo histórico es el importe de efectivo o equivalentes al efectivo pagado, o el valor razonable de la contraprestación entregada para adquirir el activo en el momento de su adquisición. Así definido no resulta aplicable al costo de construcción, producción o desarrollo. No obstante esta definición, sí los distingue al referirse a activos tales como Inventarios, Propiedades, Planta y Equipo y Propiedades de Inversión.
- Para los pasivos, el costo histórico es el importe de lo recibido en efectivo o equivalentes al efectivo o el valor razonable de los activos no monetarios recibidos a cambio de la obligación en el momento en que se incurre en ella, o en algunas circunstancias (por ejemplo, impuestos a las ganancias), los importes de efectivo o equivalentes al efectivo que se espera pagar para liquidar el pasivo en el curso normal de los negocios.

Valor corriente es el valor más representativo de un activo, pasivo, ingreso, ganancia, gasto o pérdida **en el momento de la medición**, y se debe determinar considerando el **grado de avance en el proceso de generación de resultados** y procurando que **representen adecuadamente la riqueza poseída**.

Se clasifican en *valores corrientes de entrada*: costo de reposición -recompra o reproducción según el caso- ; y *valores corrientes de salida*: valor neto de realización y valor de uso.

Cabe resaltar que el valor corriente de elementos comprendidos en Caja y Bancos es el valor nominal.

Las NIIF para PYMES se refieren al “valor razonable” en su “Glosario de Términos” como “el importe por el cual puede intercambiarse un activo, cancelarse un pasivo o intercambiarse un instrumento de patrimonio concedido, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua”. No lo habría, por ejemplo, si hay liquidación de activos por necesidad financiera.

El Proyecto N° 22 de Resolución Técnica lo define así: “el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, a *valores de contado*, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, que realizan una transacción libre”. Difiere con la anterior en que no contempla “instrumentos de patrimonio” y aclara que se refiere a valores de contado.

El Proyecto N° 22 de Resolución Técnica lo define así: “el importe por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, a valores de contado, entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, que realizan una transacción libre”. Difiere con la anterior en que no contempla “instrumentos de patrimonio” y aclara que se refiere a valores de contado.

El Valor Razonable más representativo es el “precio en un mercado transparente, que considere el estado físico del activo”. Si no hay precio cotizado en un mercado activo, el precio de una transacción “reciente” para un activo idéntico suministra evidencia del valor razonable, siempre que no hayan cambiado significativamente las circunstancias económicas. Por último se puede estimar el valor razonable utilizando técnicas de valoración, considerando que representan “razonablemente” las expectativas del mercado y miden los factores de rentabilidad-riesgo inherentes al activo.

Otra base importante para activos o pasivos financieros es el “*costo amortizado*”. Según las NIIF para PYMES es la medición inicial de un activo o pasivo financiero, menos reembolsos del principal, más o menos la “amortización acumulada”, *utilizando el “método de la tasa de interés efectiva”*, de cualquier diferencia existente entre el importe inicial y el importe al vencimiento y, menos cualquier reducción por la pérdida de valor por deterioro o dudosa recuperación. La “*tasa de interés efectiva*” es la tasa que iguala exactamente los flujos de efectivo a cobrar o pagar esperados a lo largo de la vida estimada del instrumento financiero, o, cuando corresponda de un periodo más corto (ej. cuando se prevé su disposición anticipada), con el importe neto en libros del activo financiero o pasivo financiero.

El Proyecto N° 22 de Resolución Técnica define el “costo amortizado” para los casos en que existan “componentes financieros explícitos” o se hubieren segregado los implícitos en la medición inicial, como la suma algebraica de:

- a. el importe de la medición inicial,
más
- b. los componentes financieros devengados con la siguiente tasa:
 - *si son explícitos*: la tasa efectiva o mecanismos de actualización pactados;
 - *si son implícitos*, debe distinguirse entre:
 - *originados en operaciones en que fueron segregados*: tasa de descuento utilizada o implícita a los fines de la medición inicial, y

- originados en operaciones en que no fueron segregados y existen componentes financieros implícitos “significativos”: tasa de mercado de la fecha de medición,

menos

c. las cobranzas de créditos e inversiones o el pago de deudas.

Al aplicarse tasas de mercado, se abandona el método de la tasa de interés efectiva, y se convierte en un “valor corriente”.

Debe destacarse que pueden no segregarse los componentes financieros implícitos en tanto no se provoquen distorsiones significativas (desviaciones aceptables a lo prescripto en las normas contables profesionales y significación). Se consideran tales las que no tienen aptitud para motivar un cambio en la decisión que podrían tomar los usuarios de la información contable, es decir, que no induzcan a los usuarios a tomar decisiones que no las hubieran tomado si la información contable se hubiera ajustado a las normas contables profesionales. En tales casos el “costo amortizado” será la suma algebraica de la medición inicial menos las cobranzas de créditos e inversiones o el pago de deudas.

La medición de los ingresos se hará empleando los criterios de medición contable de los activos incorporados o de los pasivos cancelados.

La medición de los costos se hará empleando los criterios de medición contable de los activos enajenados o consumidos o de los pasivos asumidos. Su imputación a periodos se hará aplicando las siguientes reglas:

- si el costo se relaciona con un ingreso determinado, debe ser cargado al resultado del mismo periodo al que se imputa el ingreso;
- si el costo no se vincula con un ingreso determinado, pero sí con un periodo, debe ser cargado al resultado de éste;
- si no se da ninguna de las situaciones anteriores, el costo debe ser cargado a resultado de inmediato.

Con respecto a las mediciones en moneda extranjera, la Sección B del Proyecto N° 22 de Resolución Técnica, prescribe que las mediciones contables de las transacciones y de los saldos originalmente expresados en moneda extranjera se convertirán a moneda argentina de manera que resulte un valor representativo de la suma cobrada, por cobrar, pagada o por pagar, en moneda argentina. A este efecto se utilizarán los tipos de cambio:

- a. de las fechas de las transacciones, en el caso de éstas;
- b. de la fecha de cierre de los estados contables, en el caso de los saldos patrimoniales a los que corresponda medir primero en moneda extranjera y luego convertir a moneda argentina.

Las NIIF para PYMES, prevén la problemática de la moneda extranjera en la Sección 30- Conversión de la Moneda Extranjera, basada en la NIC 21; “Efecto de las Variaciones en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera”. Allí se prescribe cómo incluir las transacciones financieras y los negocios en el extranjero, en los estados financieros de una entidad y cómo convertir los estados financieros a la “moneda de presentación”.

1.3.6. Criterios de reconocimiento y medición no contemplados

Los requerimientos para el reconocimiento y medición están basados en los principios generales que se derivan del Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros.

En ausencia de un criterio de reconocimiento o medición en la Sección C prevista para los EPyM, el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica, consigna que se deberá aplicar supletoriamente en este orden, los criterios particulares previstos en:

- a. la Sección D (para entes no EPyM ni que utilicen obligatoria u optativamente NIIF o NIIF para PYMES, según lo previsto en la R.T. 26 FACPCE);
- b. los requerimientos establecidos en las Resoluciones Técnicas N° 14 (Información Contable de Participaciones en Negocios Conjuntos), 18 (Normas Contables Profesionales: desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular),²¹ (Valor Patrimonial Proporcional. Consolidación de Estados Contables. Información a exponer sobre partes relacionadas), 22 (Normas Contables Profesionales para la Actividad Agropecuaria) y 23 (Beneficios a los Empleados posteriores a la terminación de la relación laboral y otros beneficios a largo plazo); las Interpretaciones N° 1 (Transacciones entre partes relacionadas -financieras, refinanciaciones y otras), 2 (Estado de Flujo de Efectivo y sus equivalentes), 3 (Contabilización del Impuesto a las Ganancias) y 4 (Aplicación del Anexo A de las Resoluciones Técnicas 17 y 18,); y las Resoluciones e Interpretaciones que se emitan en el futuro y traten temas particulares de reconocimiento y medición;
- c. la Sección B (Normas Generales) y

d. la R. T.16 FACPCE.

Se entiende mal incluida la Interpretación 4, pues se derogación se prevé en la Segunda Parte del Proyecto en consideración.

Las NIIF para PYMES aborda el tema al referirse a **políticas contables**. Define como tales los “principios, bases, convenciones, reglas y procedimientos específicos adoptados por una entidad al preparar y presentar estados financieros”. Si las NIIF para PYMES tratan una transacción, u otro suceso o condición, se aplicarán las mismas. Si no las trata, la gerencia de una entidad utilizará su juicio para desarrollar y aplicar una política contable que dé lugar a información que sea:

- a. **relevante** para la toma de decisiones económicas por parte de los usuarios, y
- b. **fiable**, en el sentido que los estados financieros:
 - a) representen fielmente la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de la entidad;
 - b) reflejen la **esencia económica** de las transacciones, otros sucesos o condiciones, y no simplemente su forma legal;
 - c) sean neutrales, es decir, libres de sesgos;
 - d) sean prudentes; y
 - e) estén **completos** en todos sus extremos significativos.

Al realizar los juicios citados, se considerarán las siguientes fuentes:

- a. requerimientos y guías que traten cuestiones similares y relacionadas previstas en las propias NIIF para PYMES;
- b. definiciones, criterios de reconocimiento y conceptos de medición de activos, pasivos, ingresos y gastos, y los principios generales de la Sección 2: Cuestiones y Principios Generales.
- c. requerimientos y guías que traten cuestiones similares y relacionadas previstas en las propias “NIIF completas”.

Si comparamos las cualidades de la información antes citadas con lo previsto en la Resolución Técnica 16 de la FACPCE “Marco Conceptual de las normas contables profesionales distintas a las referidas en la R. T. 26”, debemos destacar:

- a. la “relevancia” está contemplada al tratarse “Desviaciones aceptables y Significación”;

- b. en lugar de “representación o imagen fiel”, se cita en las normas contables profesionales argentinas “aproximación a la realidad”;
- c. la “prudencia”, definida en las NIIF para PYMES como “la inclusión de un cierto grado de precaución al realizar los juicios necesarios para efectuar las estimaciones requeridas bajo condiciones de incertidumbre”, no es una cualidad de la información contable, sino que es una actitud a observar en la medición por los preparadores de los estados contables, tendiente a evitar mediciones en exceso de activos, ganancias o ingresos y/o mediciones en defecto de pasivos, gastos o pérdidas, que den lugar a la determinación de utilidades superiores a las reales (por lo tanto “ficticias”), las que si se distribuyen conducen a lo que tradicionalmente se denomina “aguamiento del capital” en términos contables. Se hace esta última salvedad para distinguirlo del “aguamiento de capital” en términos jurídicos, que sobrevendría si no se prohibieran las participaciones recíprocas entre sociedades. Al efecto, el Artículo 32 de la Ley de Sociedades Comerciales dispone: “Es nula la constitución de sociedades o el aumento de su capital mediante participaciones recíprocas”. Es decir, se prohíbe que el capital de una sociedad esté integrado o sea incrementado por la participación que tiene en otra sociedad. Se crearía un capital ficticio, en detrimento del principio de integridad del capital social.

El efecto que provoca el “aguamiento de capital” frente a los acreedores es más grave en las sociedades de capital (ej. Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima), con responsabilidad limitada al capital, que en las sociedades de personas y empresas unipersonales, donde se responde frente a terceros acreedores en forma solidaria e ilimitada (se afectan al cumplimiento de las obligaciones contraídas los bienes propios de cada socio o dueño).

El efecto que provoca el “aguamiento de capital” frente a los acreedores es más grave en las sociedades de capital (ej. Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima), con responsabilidad limitada al capital, que, en las sociedades de personas y empresas unipersonales, donde se responde frente a terceros acreedores en forma solidaria e ilimitada (se afectan al cumplimiento de las obligaciones contraídas los bienes propios de cada socio o dueño).

Lo que tampoco puede permitirse es que los emisores de estados contables, por una mal entendida “prudencia”, deliberadamente midan en defecto activos, ganancias o ingresos o midan en exceso pasivos o gastos. Esto provocaría una medición del patrimonio neto inferior a la que correspondería si se actuara correctamente, generándose las tradicionalmente denominadas “reservas ocultas” (en realidad lo

oculto son resultados, pues para hablar de “ganancia reservada” o “reserva” debe primero reconocerse un resultado, el que se convierte en “reservado” por expresa voluntad social –reservas estatutarias o facultativas- o exigencia legal – reserva legal-). El efecto que esto provoca se puede sintetizar en: a) Se priva a los propietarios o socios del derecho de percibir íntegramente las utilidades, exceptuando aquellas que en las sociedades deban reservarse por tener un fin determinado por ley, estatuto o asamblea; y b) en el caso de sociedades que cotizan en bolsa, si tenemos en consideración que los dividendos influyen en el valor de cotización de las acciones, puede dar lugar a maniobras en la compra-venta de acciones: comprar a un precio menor que el se debería pagar, “blanquear” posteriormente lo oculto, y vender a un precio superior al de compra.

1.3.7. Criterios generales de reconocimiento y medición contable según proyecto N° 22 de resolución técnica-diferencias con NIIF para PYMES

Bajo este título se consideran las denominadas “dispensas” para Entes Pequeños (EPEQ), única categoría de entes actualmente contempladas en el Anexo A de la Resolución Técnica 17 FACPCE, con las modificaciones introducidas por las Resoluciones 360/2007 y 395/2010 de la Junta de Gobierno de la FACPCE, cuya derogación se prevé en el Proyecto bajo análisis, a lo que se agrega el tratamiento de la refinanciación de créditos y deudas.

1. Segregación de componentes financieros implícitos

Son componentes financieros implícitos los **cargos financieros contenidos en los precios de operaciones a plazo, que surgen de:**

- a) si se conocen los precios de contado y existen operaciones basadas en él:** diferencia entre los precios financiados sin discriminación de cargos financieros y los precios de contado, o
- b) si los precios de contado no estén disponibles, o, no existan operaciones basadas en él:** valor descontado con tasa de mercado del momento de la operación.

El Proyecto 22 de Resolución Técnica contempla que la segregación de componentes financieros implícitos *podrá omitirse en la medición inicial* de activos y pasivos, cuando su *cobranza o cancelación corresponda que sea realizada dentro de un plazo no superior a los doce meses a contar desde la medición inicial*. Esto no se comparte, pues una correcta medición no debiera depender del plazo de cobranza o cancelación. Tampoco existen excusas por

“complejidad”, pues actualmente resulta fácil y poco costoso implementar programas computarizados que permitan atender esta problemática. Se prefiere segregarlos siempre, más aún en operaciones por compras o ventas de bienes y servicios en las que se conocen los precios de contado. Sólo podría justificarse cuando el ente, por una decisión de política de comercialización, no realiza operaciones al contado.

Cuando no hay inflación, sólo existen intereses implícitos, mientras que en períodos inflacionarios coexisten intereses implícitos y sobrepuestos por inflación.

Al no segregarse se originan problemas de medición (de activos, pasivos, patrimonio neto y resultados) y de exposición, que pueden subsanarse –a nivel global pero no analítico por concepto - o no, en la medición periódica.

En cuanto a la *medición periódica* si se opta por omitir la referida segregación y los componentes financieros implícitos fueran “significativos”, deberá efectuársela utilizando la tasa de mercado vigente al momento de la medición, de manera de calcular el valor actual del activo o pasivo a esa fecha y obtener los componentes financieros implícitos por diferencia entre la medición contable (sin segregación) y el referido valor actual. Con esto se resuelve el problema de medición de activos, pasivos, patrimonio neto y “resultado final”, pero subsisten los problemas de “medición a nivel de cada línea del Estado de Resultados” (ej. Ventas incluye intereses; el CMV estará incrementado cuando se determine como Existencia Inicial más compras incluyendo intereses menos existencia final) y también de exposición. Esto conduce a distorsionar el resultado bruto, y, por consiguiente, a generar información de escasa calidad a los fines de su análisis e interpretación.

En el Anexo a la Sección C del Proyecto N° 22 de Resolución Técnica se precisa cuál será la tasa de mercado para créditos y deudas en moneda nacional y en dólares estadounidenses.

- *La tasa de mercado para los créditos y deudas en moneda nacional* es la tasa activa del Banco Nación para operaciones de cartera general diversas, o la que la reemplace en el futuro para operaciones similares.
- *La tasa de mercado para los créditos y deudas en dólares estadounidenses* es la tasa promedio para operaciones con entidades financieras del exterior, publicada por el Boletín Estadístico del Banco Central de la República Argentina, o la información que la reemplace en el futuro para operaciones similares.

Esto seguramente persigue un doble objetivo: simplificación y objetividad. Sin embargo, no es razonable técnicamente fijar una única tasa para activos y pasivos, y, tampoco que no se tenga en cuenta el tipo de créditos y/o deudas. Se prefiere aplicar la tasa que se cobraría o pagaría, en el instante de la medición, para otorgar créditos o contraer deudas, de similar origen (Ej. comerciales, financieros, etc.) y características al que se está midiendo, en cuanto a moneda pactada, plazos, garantías, riesgos, etc.

Sólo se justificaría tomar como tasa una proveniente de otra categoría de crédito o deuda que la que se está midiendo (Ej. una tasa financiera por préstamos para una utilizar en una operación comercial) cuando fuere “impracticable” lo precedentemente expuesto.

Por otra parte, tal como se exigía en la derogada Resolución Técnica 10 de la FACPCE, **deben ser razonables y estables**, no provenir de situaciones bruscas y coyunturales, por alteraciones temporales de los mercados.

Si los créditos o deudas *no tienen fecha fija o determinable de vencimiento se medirán por su valor nominal*. Se prefiere lo que dispone actualmente la Resolución Técnica 17 FACPCE en la medición inicial de “Otros Créditos en Moneda” y “Otros Pasivos en Moneda”, y contemplado en la Sección D del Proyecto bajo análisis, en cuanto a estimar el plazo más probable, y, si ninguna estimación de plazo es la más probable, tomar para los créditos la de mayor plazo, y para los pasivos la de menor plazo. Sólo se justificaría aplicar el valor nominal cuando las características del contexto económico-financiero planteen dificultades para encontrar una tasa que refleje las evaluaciones del mercado sobre el valor tiempo del dinero y los riesgos específicos de la operación.

Por su parte, las NIIF para PYMES prevén la utilización del “valor descontado” (valor actual) de las cuentas por cobrar o pagar (incluido ciertas inversiones), siempre que se trate de instrumentos de deuda que brinden al tenedor un retorno fijo o variable o ambos y no incluyan cláusulas que puedan hacer perder al tenedor el derecho a percibir el capital o el interés y que resulten de una transacción de financiación. Si se trata de ventas a clientes o compras a proveedores “a corto plazo”, se medirá la cuenta por cobrar o pagar sin descontar (Medición Inicial de Activos Financieros y Pasivos Financieros Básicos, Sección 11). Vale la crítica ya realizada a norma similar prevista en el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica.

Si se compran inventarios con pago aplazado, y el acuerdo contiene de hecho un elemento de financiación implícito, por ejemplo, una diferencia entre el

precio de compra para condiciones normales de crédito y el importe de pago aplazado, la diferencia se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación y no se añadirá al costo.

2. Valor límite de los activos

Este es un aspecto en el que se ha profundizado y tratado de simplificar el tratamiento sobre la “determinación del valor de uso”, en relación a lo actualmente previsto para EPEQ en la normativa vigente. Además se le ha dado un tratamiento específico por rubro. Según el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica ningún activo, o grupo homogéneo de activos, podrá presentarse en los estados contables por un importe superior a su “valor recuperable”.

Define como valor recuperable el mayor valor **entre: a) valor neto de realización y b) valor de uso**, considerando “valor neto de realización” a la diferencia entre el “valor razonable” de un activo menos los gastos necesarios para completar el proceso de su venta, y “valor de uso” el valor descontado de los flujos netos futuros de efectivo que se espera obtener de un activo, cuyo cálculo implica:

- a) estimar las entradas y salidas futuras de efectivo derivadas de la utilización continuada del activo y de su disposición final (valor residual estimado de los bienes objeto de la medición al fin del periodo de proyección). A diferencia de lo que se prevé en la Sección D, se omite consignar ingresos por su venta anticipada, y se toma el valor residual no al final de su vida útil, sino al final del “periodo de proyección”, disponiéndose al respecto que las proyecciones de entradas y salidas de efectivo deberán cubrir un periodo que abarque la vida útil restante promedio ponderada de los activos principales del ente, o de cada actividad, según corresponda; y
- b) aplicar la tasa de descuento adecuada a estos flujos futuros de efectivo.

Utiliza el “**criterio del uso más rentable de los activos**”, adoptado a nivel internacional, que considera que la decisión relativa a la determinación del valor recuperable de un activo debe reflejar el comportamiento probable de una “gerencia racional”, muy cuestionado por basarse en supuestos que derivan en determinaciones de valores recuperables que no se aproximan a la realidad, citándose entre otros, que es probable el empleo más rentable del activo; siempre se están tomando decisiones de cambio de destino de los bienes para lograr el mejor resultado; y que no existen restricciones a la movilidad de los activos. Es de menor rigor técnico que otro criterio denominado el del

“**destino inmediato previsible**”, criterio este último que determina el valor recuperable considerando la realidad económica: naturaleza de los bienes y su destino, y que prescribe el uso del “valor neto de realización” para los activos destinados a la venta, y “valor de uso”, para los restantes activos.

La tasa (tasas) de descuento a utilizar en el cálculo del valor presente será la tasa (o tasas) antes de impuestos, que refleje las evaluaciones actuales del mercado:

- a) del valor temporal del dinero, y
- b) de los riesgos específicos del activo para los cuales las estimaciones de flujos de efectivo futuros no hayan sido ajustadas.

Una tasa que refleje las evaluaciones actuales del valor temporal del dinero (un tipo de interés básico o libre de riesgo) **y los riesgos específicos del activo** (la prima por riesgo de crédito sobre el tipo de interés básico) **es la que los inversores exigirían si escogieran una inversión con flujos de efectivo por importes, distribución temporal y perfil de riesgo equivalentes a los que la entidad espera obtener del activo.** Si la medición contable del bien no supera el “valor neto de realización” no debe calcularse el “valor de uso”, o a la inversa.

El Proyecto N° 22 de Resolución Técnica, al definir en el Anexo a la Sección C el “valor de uso”, incorpora una disposición que precisa la tasa a aplicar si al ente le resultara “impracticable” calcular una tasa que refleje objetivamente tanto el costo del dinero como los riesgos específicos del activo objeto de medición no incluido ya en los flujos proyectados. A tal fin se podrá utilizar como tasa de descuento la menor entre:

- a) La Tasa Equivalente de los Títulos Públicos del Estado Nacional con plazos de repago similares a los plazos de la proyección, y moneda similar, y
- b) El costo al que el ente puede acceder al mercado financiero.

En este caso el ente estimará cuál es el efecto de la inflación proyectada sobre las tasas nominales utilizadas, para determinar la “tasa real” subyacente, que es la que utilizará.

La tasa (tasas) de descuento empleada para medir el valor de uso de un activo no reflejarán los riesgos para los cuales ya hayan sido ajustadas las estimaciones de flujos de efectivo futuros, para evitar una doble contabilización.

Al tratar el valor recuperable, tiene especial importancia lo relativo a la determinación del valor recuperable de Bienes de Uso, Activos Intangibles y Activos Biológicos, que se utilizan en la producción o venta de bienes y servicios o que no generan un flujo de fondos propio. En esta materia se dispone que la comparación con el valor recuperable podrá hacerse a “*nivel global*” o “*a nivel de cada una de las actividades del ente*”. Se omitió aclarar, como sí lo hace la Resolución 360/2007 de la Junta de Gobierno de la FACPCE, que se refiere a “*actividades generadoras de efectivo*” (AGE), es decir “la actividad o línea de negocio identificable, cuyo desarrollo por parte del ente, genera entrada de fondos independiente de otras actividades o líneas de negocio” (ej. actividad industrial, agropecuaria, comercial, etc.).

Podrá no hacerse la comparación cuando hayan existido en los tres últimos ejercicios resultados ordinarios operativos positivos, excepto que existieran hechos concluyentes que determinen que los resultados de ese periodo no son representativos del futuro previsible.

Si no existieron en los tres últimos ejercicios resultados ordinarios operativos positivos, deberán considerarse **indicios** para determinar si debe calcularse el valor recuperable, tanto de desvalorizaciones como de reversión de desvalorizaciones anteriores (se consignan entre paréntesis):

a) de origen externo:

- 1) declinaciones (o aumentos) en los valores de mercado de los bienes que sean superiores a las que deberían esperarse con motivo del mero transcurso del tiempo;
- 2) cambios importantes ocurridos o que se espera ocurrirán próximamente en los mercados y en los contextos tecnológico, económico o legal que opera el ente y que lo afectan adversamente (o favorablemente);
- 3) aumentos (o disminuciones) en las tasas de interés que afecten la tasa de descuento utilizada para calcular el “valor de uso” del activo, disminuyendo (o aumentando) su “valor recuperable” en forma significativa.

b) de origen interno:

- 1) evidencias de obsolescencia o daño físico del activo;
- 2) cambios ocurridos o que se espera ocurrirán en la manera en que los bienes son o serán usados, como los motivados por planes de

discontinuación o reestructuración de operaciones o por haberse decidido que la venta de los bienes se producirá antes de la fecha originalmente prevista (o por haberse efectuado mejoras que incrementen las prestaciones de los bienes);

3) evidencias que las prestaciones de los bienes son peores (o mejores) que las anteriormente previstas;

4) expectativas (o desaparición de ellas) de pérdidas operativas futuras.

c) Las brechas observadas con anteriores comparaciones de las mediciones contables primarias con los valores recuperables de los bienes.

Cuando existan indicios internos o externos de que los rubros referidos podrían estar desvalorizados, como novedad se faculta a los a efectuar un **cálculo previo que le generará una presunción**, si se cumplen las condiciones requeridas, **de que los activos objeto de la medición no están desvalorizados**. Consiste en realizar un análisis prospectivo por tres años de los resultados ordinarios operativos y comparar el valor contable neto al cierre del periodo de medición de las partidas no depreciables con su valor neto de realización.

Podrá no compararse con el valor recuperable cuando:

a) los resultados ordinarios operativos prospectivos, acumulados por el periodo de tres años fueran positivos y *el valor neto de realización de los activos no depreciables fuera mayor que el valor contable neto de los activos no depreciables*;

b) *el valor neto de realización de los activos no depreciables fuera inferior al valor contable neto y esta diferencia fuera compensada con las ganancias ordinarias prospectivas*. Se omitió consignar la característica de “operativas”.

Las *NIIF para PYMES* definen como valor recuperable el mayor valor entre “valor razonable menos costos de venta” (sin denominarlo Valor Neto de Realización) y “valor en uso” (expresión utilizada en la traducción), y *refieren el importe recuperable a un activo o una “unidad generadora de efectivo”*, es decir, *no contemplan “AGE” ni mucho menos “nivel global”*, pues adopta los niveles de comparación más restringidos. Si no fuera posible estimar el importe recuperable de un activo individual (criterio preferible), las referencias contenidas con relación a un activo también deben entenderse como referencias

a la “unidad generadora de efectivo del activo” (UGE) (criterio alternativo permitido), definiéndose como tal “el grupo identificable de activos más pequeño que incluye al activo y genera entradas de efectivo que son “en gran medida independientes” de las entradas procedentes de otros activos o grupos de activos”. Surge aquí una clara diferencia con el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica en lo que se refiere a “nivel de comparación”, aunque en determinados casos pueda considerarse como UGE a la entidad en su conjunto, ejemplos de lo cual se encuentran en la NIC 36 - Deterioro del Valor de los Activos.

Para identificar si los cobros procedentes de un activo (o grupo de activos) son “significativamente” independientes de los asociados a otros activos (o grupos de activos), la NIC 36 establece que se considerará fundamentalmente:

- a) cómo controla la gerencia las operaciones del ente (por líneas de productos, negocios, localizaciones individuales, áreas regionales, etc.), y
- b) cómo adopta la gerencia sus decisiones de continuar operando o desapropiar sus activos o las operaciones en las que está implicada.

Las NIIF para PYMES también disponen que, si no hubiera razón para creer que el valor en uso de un activo excede de forma “significativa” a su valor razonable menos costos de venta, se considerará este último como su importe recuperable.

El Proyecto N° 22 de Resolución Técnica establece que, si la medición contable supera el valor recuperable de un activo o grupo homogéneo de activos, deberá reconocerse una pérdida por desvalorización, imputándose a al resultado del ejercicio.

Si en el futuro esas desvalorizaciones se revirtieran, como consecuencia de un cambio en las estimaciones para determinar el valor recuperable, la medición contable del activo o grupo homogéneo de activos deberá incrementarse hasta alcanzar la medición contable que hubiera tenido si no hubiera sido desvalorizado, o su nuevo valor recuperable, el menor.

Ante la omisión del tratamiento a dispensar al efectuar la comparación a nivel de “actividades generadoras de efectivo”, se debe aplicar lo previsto al efecto en la Sección D del propio Proyecto.

Las NIIF para PYMES al tratar el deterioro de los activos, disponen un tratamiento diferenciado según el deterioro se produzca en Bienes de Cambio (Inventarios) u otros activos.

Si de la evaluación practicada al final de cada periodo sobre el que se informa surge que los inventarios están deteriorados, es decir, su importe en libros no es totalmente recuperable (por ejemplo, por daños, obsolescencia o precios de venta decrecientes) debe medirse el inventario a su precio de venta menos los costos de terminación y venta, y reconocerse una pérdida por deterioro de valor.

Para el resto de activos deteriorados, la disminución del valor debe hacerse hasta el valor recuperable: mayor valor entre “valor razonable (puede o no coincidir con el precio de venta) menos costos de venta” y “valor en uso”.

Si es impracticable determinar el precio de venta menos los costos de terminación y venta de los inventarios partida por partida, la entidad podrá agrupar, a efectos de evaluar el deterioro del valor, las partidas de inventario relacionadas con la misma línea de producto que tengan similar propósito o uso final, y se produzcan y comercialicen en la misma zona geográfica

3. Impuesto a las Ganancias

El Proyecto N° 22 de Resolución Técnica permite determinar el Impuesto a las Ganancias:

- a) sobre la base del impuesto determinado correspondiente al ejercicio, o
- b) aplicando el método del impuesto a las ganancias diferido previsto en la Sección D del citado proyecto.

También aquí nos encontramos con una disposición (opción) que actualmente la prevé la Resolución 360/2007 de la Junta de Gobierno de la FACPCE. Aplicar el método del impuesto determinado vulnera el concepto de “devengamiento contable” (para distinguirlo del “devengamiento impositivo”), pues el impuesto no se determina en función del resultado contable devengado del ejercicio: La medición contable se hará sobre la base del impuesto que se espera pagar a (o recuperar de) las autoridades impositivas. Debería aplicarse el método del impuesto diferido siempre, no encontrándose admisibles consideraciones de costo-beneficio.

Las NIIF para PYMES prescriben el “método de impuesto diferido”, y distinguen el “impuesto corriente” (impuesto por pagar o recuperable por ganancias o pérdidas fiscales, respectivamente, del periodo corriente o anteriores), del “impuesto diferido” (impuesto por pagar o recuperar en periodos futuros, generalmente como resultado de que la entidad recupera o liquida sus activos y pasivos por su importe en libros actual, y el efecto fiscal de la

compensación de pérdidas o créditos fiscales no utilizados hasta el momento, procedentes de periodos anteriores).

En lo que respecta a la medición de los activos y pasivos por impuestos diferidos resultantes, las NIIF para PYMES disponen que se hagan a su valor nominal, es decir, sin descuento alguno. En la Sección D del Proyecto N° 22 de Resolución Técnica, también se consigna medición al valor nominal, pero con la opción de hacerlo al valor descontado para los entes que no estén en el régimen de oferta pública de acciones o títulos de deuda o no hayan solicitado autorización para hacerlo, utilizando una tasa del momento de la medición que refleje las evaluaciones del mercado sobre el valor tiempo del dinero y los riesgos específicos de la operación.

4. Refinanciación de créditos y deudas

Cuando la baja de un crédito o deuda entre partes independientes se origine en refinanciaciones (por ejemplo: moratorias previsionales e impositivas, deudas financieras, comerciales, entre otras), se dará de baja al crédito o deuda preexistente y se reconocerá un nuevo crédito o una nueva deuda, respectivamente, cuya medición contable será el nuevo capital por cobrar o por pagar luego de la refinanciación, más, de corresponder, los intereses por cobrar o pagar calculados hasta la fecha de la refinanciación.

*En la medición de los instrumentos financieros las NIIF para PYMES permiten optar por aplicar las NIIF completas (NIC 39) o las NIIF para PYMES (Secciones 11 “Instrumentos Financieros Básicos” y 12 “Otros temas relacionados con los instrumentos financieros” que se refiere a instrumentos financieros más complejos, Ej. opciones y contratos de futuros), aunque la exposición se hará siguiendo las Secciones 11 y 12 citadas. **Único caso de opción de aplicar NIIF completas en materia de medición.***

Esto contradice el objetivo de “simplificación” normativa deseado para las PYMES, con relación a las NIIF completas, pues es en esta materia en la que las NIIF completas son bastante complejas.

Las NIIF para PYMES se refieren a la refinanciación al abordar los pasivos financieros. Con relación ellos, al considerar si el intercambio de los instrumentos financieros entre un prestamista y un prestatario deben contabilizarse como una extinción o cancelación del pasivo original y reconocimiento de uno nuevo, una entidad debe juzgar si los términos (por ejemplo, fecha de vencimiento, tasa de interés, valor nominal, garantía, cláusulas del préstamo, moneda, etc.) de los instrumentos intercambiados presentan una “*diferencia sustancial*”, sin

que las NIIF para las PYMES proporcione guías sobre cómo realizar este juicio. En estos casos, la entidad puede tomar como guía las NIIF completas. El párrafo AG62 de la NIC 39 proporciona la siguiente guía: las condiciones serán sustancialmente diferentes si el valor presente de los flujos de efectivo descontados bajo las nuevas condiciones, incluida cualquier comisión pagada neta de cualquier comisión recibida, y utilizando para hacer el descuento la tasa de interés efectiva original, difiere al menos en un 10 por ciento del valor presente descontado de los flujos de efectivo que todavía resten del pasivo financiero original. De ser así, se dará de baja el pasivo financiero original (se lo considera extinguido) y de alta a un nuevo pasivo, cuya medición será al valor presente de los pagos futuros descontados a la nueva tasa de interés contemplada en la refinanciación, o de no haberse estipulado en ese momento los intereses, a una tasa de interés de mercado para un préstamo similar.

Si no fueran “sustancialmente diferentes” no se extingue la obligación original, y, a partir de allí, se medirá al “costo amortizado” utilizando la tasa de interés efectiva correspondiente a las nuevas condiciones.

Se prefiere lo previsto en el Proyecto N° 22, pues exigir que el nuevo crédito o deuda sea de “condiciones sustancialmente distintas” de las originales, además de la necesidad de definir arbitrariamente qué se entiende por tales, introduce un elemento diferenciador sin fundamento alguno.

5. Determinación del Costo de Ventas de Bienes de Cambio

Según el Proyecto N° 22 de Resolución Técnica el costo de ventas de los **bienes de cambio cuya medición periódica sea por su valor neto de realización**, se determinará al valor neto de realización del momento de la venta.

El costo de ventas de los restantes bienes de cambio se determinará utilizando alguno de estos criterios:

- a) el costo de reposición al momento de la venta,
- b) aplicando sobre el valor de venta el porcentaje de costo estimado que tome en consideración el margen bruto, o
- c) mediante la suma algebraica del valor de la existencia inicial más las compras e incorporaciones menos el valor de la existencia final. Esto requiere adoptar algún método de medición de existencias: “Primera Entrada Primera Salida” (PEPS), Costo Promedio Ponderado, “Última Entrada Primera Salida” (UEPS).

Lo previsto en b) y c) es una aproximación a las NIIF para PYMES, con la diferencia que éstas no permiten el uso del método “Última Entrada Primera Salida”.

En el Anexo A de la R. T. 17 FACPCE aún vigente, se permite a los EPEQ calcular el costo de ventas por diferencia entre el inventario inicial a costos de reposición del inicio, las compras e incorporaciones a su costo (de adquisición, producción o incorporación por trueques, aportes, donaciones, fusiones y escisiones) y el inventario final a costos de reposición del cierre. De optar por esto, debe aclararse en nota complementaria que el costo de ventas así determinado puede incluir (lo más probable era que así fuera) resultados de tenencia no cuantificados, y no exponerse el renglón correspondiente a Resultado Bruto en el Estado de Resultados.

Se aclaró anteriormente que la medición de los costos se hará empleando los criterios de medición contable de los activos enajenados o consumidos o de los pasivos asumidos. Las NIIF para PYMES no admiten la utilización de valores corrientes en la medición periódica de los Bienes de Cambio (Inventarios). En consecuencia, a los fines de la determinación del costo de ventas distingue:

- a) *La medición del costo de inventarios de partidas que no son habitualmente intercambiables y de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos:* se medirán utilizando “identificación específica de sus costos individuales”.
- b) *La medición del costo de inventarios distintos de los anteriores:* se hará utilizando los métodos “Primera Entrada Primera Salida”, o “Costo Promedio Ponderado”.

Se citan, además, entre las técnicas de medición del costo de Inventarios que se pueden utilizar, “siempre que los resultados se aproximen al costo”, las de “costo estándar” considerando niveles normales de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad, “método de los minoristas” (el costo se obtiene reduciendo el precio de venta por un porcentaje apropiado de margen bruto), ó “precio de compra más reciente”.

1.3.8. Conclusión

Tal como se consignó al abordar el concepto de Entes Pequeños y Medianos, actualmente los EPyM pueden optar entre cuatro juegos de normas. Si descartamos para este tipo de entes las “NIIF completas”, por su mayor complejidad y costo de

implementación, se deberá proceder a un estudio comparado de las tres alternativas restantes. Debería ser el Contador Público el que aconseje a la gerencia lo que juzga más conveniente, a los efectos de permitir la selección de una política contable que dé lugar a información que sea relevante y fiable.

Para optar por las NIIF para PYMES se debería considerar fundamentalmente: si se opera en mercados internacionales, en cuyo caso las NIIF para PYMES satisface la exigencia de “calidad global” y garantiza comparabilidad de información financiera para inversores, prestamistas, agencias crediticias, proveedores, entre otros; existencia de necesidad de financiamiento externo (el Banco Mundial citó, en su edición de prensa de Julio de 2.009, que las NIIF para PYMES provee un valioso marco referencial para reportes financieros de estas entidades y debería ayudar a mejorar el acceso a financiamiento); existencia de intención de cotizar en bolsa en el futuro cercano, en cuyo caso las NIIF PARA PYMES constituyen una buena plataforma de despegue para la posterior adopción de las “NIIF completas”.

A nivel nacional, en una decisión que se comparte, la FACPCE, a la vez que ha promovido un juego de normas propio para entes pequeños y medianos, ha desarrollado un proceso de formación de profesionales por regiones del país especialistas en “NIIF para PYMES”, de manera de servirse de ellos para difundir y capacitar a los Profesionales en Ciencias Económicas de todo el país. A esto se suma que las NIIF para PYMES vienen acompañadas por Apéndices contenidos en la propia norma (ej. el de la Sección 21-Guía para el reconocimiento y medición de Provisiones), una Guía de Implementación, Estados Financieros Ilustrativos y Lista de Comprobación de Información a Revelar y Presentar, con más el material de formación elaborado por el IASC. Todo ello facilita su puesta en práctica, cuando se la juzgue conveniente.

A la fecha existen marcadas diferencias entre el Proyecto de Normas para Entes Pequeños y Medianos argentino con lo que prescriben las “NIIF para PYMES”, ya destacadas. Desde el punto de vista de vista técnico, y con las observaciones ya expuestas, se considera que el proyecto nacional tiene mayor valía que las NIIF para PYMES, especialmente por lo contemplado en materia de:

- “unidad de medida y su homogeneización”, de gran importancia en países con historia inflacionaria como el nuestro;
- “medición de bienes de cambio y determinación del costo de ventas” posibilidad de optar por el uso de valores corrientes, más próximos a la realidad económica;
- “segregación de componentes financieros implícitos”: la no segregación es una opción en la medición inicial, pero deberá practicarse en la medición periódica

si fueren significativos.

1.4. Costeo basado en actividades

Autor: Contador Aldo Sota

1.4.1. Introducción

1. Antecedentes

Algunos autores citan a Keith Williams y Nick Vintila, que en 1985 debieron enfrentarse a problemas derivados del sistema de Costos Estándar en la fábrica de tractores de John Deere, en EEUU.

El estudio de Williams y Vintila concluía que el reparto de los gastos generales industriales podría distribuirse en función de siete (7) actividades:

- CIF en f (mano de obra)
- CIF en f (operaciones de máquinas)
- CIF en f (horas de preparación)
- CIF en f (órdenes de producción)
- CIF en f manejo de materiales)
- CIF en f (administración)
- CIF en f (horas máquinas)

2. Posteriormente el ABC y su derivado el ABM, recibieron un fuerte impulso de divulgación en el libro de Johnson y Kaplan “La relevancia perdida. Auge y caída de la Contabilidad de Gestión”, 1987 (Escuela de Negocios de Harvard).

3. A partir de 1987 Robin Cooper ha difundido insistentemente, solo o en colaboración con Kaplan, el ABC, en la que critica fuertemente la arbitraria distribución de los Costos Indirectos, según el sistema de Costeo Completo, Full Costing o Costeo por Absorción.

La crítica más fuerte se basa en el hecho de que la reducción muy importante de la MOD en el costo total de producción y la enorme preponderancia de los costos de instalaciones, investigación y desarrollo, tecnología y comercialización, hacen inadecuada e insegura la distribución de los CIF tomando como base el módulo \$ MOD u HMOD.

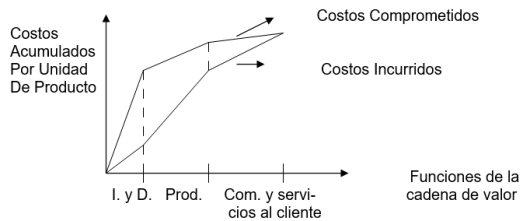
1.4.2. Principios en que se basa el ABC

Los Costos deben ser distribuidos en función de las causas que los generan.

Las causas se identifican con las actividades necesarias para la fabricación o elaboración y comercialización de los productos.

Las principales actividades se encuentran en:

1. Diseño del producto o servicio (investigación y desarrollo):
 - Costos incurridos
 - Costos comprometidos



2. Ingeniería (programación, control)
3. Fabricación
4. Comercialización
5. Administración
6. Servicios al cliente (pos-venta)

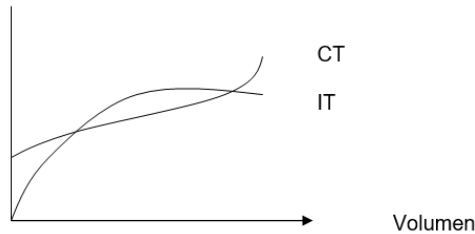
Los costos de las actividades se trasladan o se asignan a los productos o servicios a través de los **inductores** (o cost drivers).

Los inductores realizan la conexión causal del consumo de recursos (factores productivos) para la obtención de los bienes (productos o servicios).

En el *Sistema de Costeo por Absorción la causal de los costos está en el volumen*. Nivel de actividad que puede medirse por unidades producidas o vendidas, \$ de producción (valor), \$ de ventas, Hmaq., HH o cualquier otra variable que exprese o sea representativa del volumen.

1.4.3. Limitaciones de los sistemas tradicionales

Los defensores del ABC opinan que los sistemas tradicionales de Costos NO han hecho hincapié o no han enfatizado sobre las causas que generan Costos, pues han resaltado como causante de Costos solamente al VOLUMEN.



La Escuela Marginalista

Sin embargo, Michel Lebas dice que, antes de la aparición del ABC, los franceses habían trabajado en asignar los costos indirectos en las secciones por medio de las unidades de obra. La unidad de obra se supone que representa una simplificación y una aproximación al proceso real de causalidad de consumo de recursos. Es más, Lebas afirma que una aplicación inteligente y adaptada del método de las secciones homogéneas permite llegar al modelo ABC.

Muchas de las comparaciones entre los sistemas tradicionales y ABC han hecho hincapié en aplicaciones muy primarias y elementales del primero de ellos, en las cuales las asignaciones se realizan con una tasa única.

Kaplan y Cooper, en su libro, "Coste y Efecto", plantean el porqué de los Sistemas ABC, presentando el tema a través de la fábrica de lapiceras de plumas. Págs. 103/105

Ambas plantas fabrican volúmenes similares y costos de materiales y MO parecidos.

Fábrica sencilla: (plumas azules)

Fábrica compleja: (plumas de distintos colores, tamaños y variedades)

El personal de apoyo para programar las máquinas, realizar los ajustes, trasladar los materiales, diseñar nuevos productos, negociar con los vendedores, etc. será mucho mayor.

En conclusión el volumen (HMOD – Hmaq. - \$ MOD) no es una base adecuada para asignar los CIF.

1.4.4. Descripción general del sistema ABC



1. Desarrollar el diccionario de actividades

Al implementar un Sistema ABC las empresas se preguntan por qué están gastando dinero.

Por ello identifican las actividades que realizan sus factores productivos indirectos y de apoyo. Las actividades se describen por medio de verbos:

- Programar la producción.
- Trasladar materiales.
- Comprar MP e insumos.
- Inspeccionar artículos y verificar o controlar la calidad.
- Responder a los clientes.

2. Determinar cuánto está gastando la organización en cada una de sus actividades

El Costo de los recursos utilizados por cada actividad, comprende una agrupación homogénea y diferenciada de Costos existentes.

También se puede completar con encuestas al personal, donde se haga una estimación del tiempo que invierten en cada actividad, (El caso de los “taxi de tiempo” de Juan C. Vázquez).

A continuación, se realiza la clasificación de las actividades.

3. Jerarquía de las actividades

a) A nivel de unidad

Las actividades a nivel de unidad son las que se ejecutan para cada unidad de producción o servicio prestado.

Los recursos de estas actividades, a nivel de unidad, son proporcionales a

los volúmenes de producción y ventas.

(Aquí se asemeja al Costeo por Absorción).

b) A nivel de lote

Son las actividades que se realizan a nivel de lote. Incluyen tareas tales como: ajustar una máquina para un nuevo lote de producción, compra de materiales, procesar el pedido de un cliente.

Los recursos necesarios para una actividad a nivel de lote son independientes del N° de unidades en el lote.

c) A nivel de apoyo al producto, a la marca o al cliente.

Los recursos que se consumen en estas actividades son independientes del volumen de producción, de ventas, de los lotes, de los pedidos de clientes.

d) Identificar las actividades que agregan valor (*desde el punto de vista del cliente*)

Las que no agregan valor se deben eliminar o disminuirlas.

Esto tiene que ver con la reducción de Costos y con el ABM.

e) *Identificar los productos, servicios y clientes y seleccionar los inductores* (cost drivers) que vinculan causalmente los costos de las actividades con los productos, servicios y clientes.

ACTIVIDAD	INDUCTORES DE COSTOS
1. Hacer funcionar las máquinas	Horas – máquinas
2. Ajustar las máquinas	Horas de ajustes
3. Programar la producción	Series de producción
4. Recibir materiales	Materiales recibidos
5. Proporcionar apoyo a los productos existentes	N.º de productos
6. Introducir nuevos productos	N.º de productos nuevos
7. Realizar mantenimiento de máquinas y equipos	Horas de mantenimiento
8. Modificar las características del producto	Horas de ingeniería
9. Atender reclamos de los clientes	Horas de atención o cantidad de reclamos

1.4.5. Dónde instalar Sistemas de ABC

1. La regla de Willie Sutton

Busque áreas con grandes Costos en recursos indirectos y de apoyo.

Si las actividades de la empresa se encuentran casi todas a nivel de unidad, es

probable que los sistemas ABC y los tradicionales, proporcionen información de Costos muy similares.

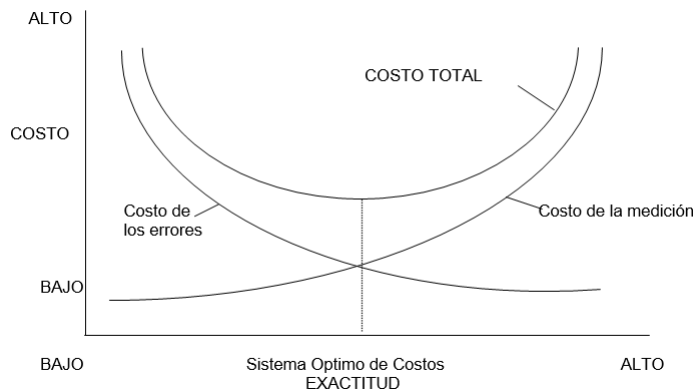
2. La regla de la gran diversidad

Busque una situación en la que exista una gran variedad de productos, clientes o procesos.

Por ej.: una empresa con productos cuyo ciclo de vida es la madurez, otros de reciente fabricación, otros productos standards o estándares, otros personalizados, y finalmente, algunos productos de bajo volumen, conviviendo con otros de gran volumen.

El conflicto Exactitud/Costo

El objetivo primordial de un Sistema de ABC no lo constituye la determinación de Costos más exactos.



FUENTE: Robert Kaplan y Robin Cooper: “Coste y Efecto” (Ed.Gestión 2000)

1.4.6. Repasemos antes de concluir

Las ideas claves de ABC son:

1. Los productos o servicios **NO** generan Costos, sino que los productos **Consumen Actividades**.
2. Las actividades son las que **Consumen Recursos** (o valor de los factores productivos).

Por ello, antes que priorizar la exactitud en el cálculo de Costos, ABC busca:

- a. Realizar una adecuada gestión de Costos para actuar sobre los verdaderos causantes, es decir, las actividades que los originan.
- b. Que enfocando así se puede establecer una relación causa-efecto, determinante entre actividades y productos.
- c. Finalmente, analizar las actividades de escaso o nulo valor (desde la perspectiva del cliente) para gerenciar una reducción de Costos.

1.4.7. Conclusión

¿Qué podemos visualizar para adelante?

1. **Timothy Kingcott** (artículo publicado en Management Accounting, Londres, 1991) propone la contabilidad basada en oportunidades.
Dice: el ABC no habrá sido sobreestimado y adulado para favorecer a las consultoras? Con sus costosos seminarios y programas de entretenimiento? **(1)**
2. En el mismo sentido dice **Thomas Johnson** (h): es tiempo de detener la sobreventa de los conceptos del “ análisis por actividades” **(2)**
3. **Raef A. Lawson**: más allá del ABC, los Costos basados en el proceso.
Dice: una organización necesita identificar los procesos claves que desarrolla en el negocio, a fin de tener una comprensión acabada de sus mercados o de sus clientes **(3)**
4. **Antonio Jarazo Sanjurjo**: proponía con motivo del V Congreso Internacional de Costos, en Méjico, 1997 y en Córdoba 1998 **(4)**, hacer una interpretación del análisis de la cadena de valor y evaluar la utilidad relativa del ABC y el Análisis Marginal.
5. Antonio Jarazo Sanjurjo, dice: con relación a la compatibilidad entre ABC y el Costo Estándar: frente a instrumentos diferentes, lo inteligente es hallar lo mejor de cada uno para aplicarlo a las situaciones en que resulte apropiado **(5)**
6. **Alejandro Smolje** refiere en su colaboración “El nuevo ABC o Time Driving ABC” un artículo de Kaplan y Andersen publicado en noviembre /2004 en la revista Harvard Bussines Review: este nuevo ABC, Smolje lo traduce como: “ABC por tiempos de trabajo” constituye una simplificación del ABC clásico.

Para cada grupo de recursos que se hayan identificado, se necesitan solamente estimaciones para dos parámetros:

1. El Costo por unidad de tiempo de recurso utilizado.
2. La cantidad de unidades de tiempo del recurso que consume cada producto, servicio o cliente.

Trabajar con ecuaciones de tiempos **(6)**

Alejandro Smolje en un artículo publicado en la Revista Costos y Gestión (IAPUCO), “qué pasa con las herramientas de management hoy?”, publica una encuesta donde se analiza el porcentaje de uso y el grado de satisfacción de 25 herramientas de management; en base a 960 respuestas recibidas de empresas de distintas partes del mundo, de diferentes tamaños y rubros.

Con relación a ABM, en su ranking de 25 posiciones, se ubicó en el puesto N° 17, con: 52% de porcentaje de uso y 3.74 puntos de satisfacción sobre una escala de 5 puntos máximo (74.8 % de satisfacción) **(7)**

1.4.8. Bibliografía General

Hansen y Mowen: “Administración de Costos” (Internacional Thomson Editores, 1996).

Mallo, Mir, Requena y Serra: “Contabilidad de Gestión” (Ariel Economía, ACODI, 1998).

Kaplan y Cooper: “Coste y Efecto” (Gestión 2000, 1999).

Johnson y Kaplan: “La Contabilidad de Costes” (Plaza y Janes, 1988).

Revistas Costos y Gestión, del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos (IAPUCO)

(1) N° 33, año 9 (1999): autor del artículo: Timothy Kingcott

(2) N° 8, año 2 (1993): autor del artículo: Johnson Thomas (h)

(3) N° 18, año 5 (1995): autor del artículo: Raef Lawson

(4) N° 36, año 9 (2000): autor del artículo: Antonio Jarazo Sanjurjo y Daniel Farré

(5) N° 40, año 10 (2001): autor del artículo: Antonio Jarazo Sanjurjo

(6) N° 54, año 13 (2004): autor del artículo: Alejandro Smolje

(7) N° 56, año 14 (2005): autor del artículo: Alejandro Smolje

Dr. Aldo Mario Sota Mayo 2012

1.5. Algunas reflexiones tendientes a mejorar los análisis de costos

Autor: R. YARDIN

Resumen

El objetivo del trabajo apunta a echar luz sobre algunos aspectos vinculados con la gestión de costos, que consideramos tratados por la literatura técnica de la disciplina de una manera desacertada o, por lo menos, confusa o ambigua, con consecuencias negativas en su aplicación profesional, así como en el ámbito académico.

Los temas considerados son:

- a. Determinación de la tasa real de interés en contextos inflacionarios.
- b. El concepto de evitabilidad¹ en la toma de decisiones en la gestión de costos.
- c. La valorización de los materiales que ingresan a los almacenes.
- d. La valorización de los materiales que salen de los almacenes.

En el trabajo exponemos la posición generalizada existente sobre ellos, que entendemos incorrecta o confusa, citando, como ejemplo, a varios autores, y proponemos nuestra propia interpretación, que sometemos al juicio crítico de los participantes reunidos en este congreso.

1.5.1. Introducción

Es frecuente encontrar ciertos temas en obras vinculadas con la gestión de costos, que son usados siguiendo antiguas tradiciones nunca suficientemente profundizadas, que dan lugar a afirmaciones, asesoramientos y conclusiones alejadas de una correcta interpretación de la verdadera naturaleza de los hechos económicos.

El presente trabajo tiene como objetivo aportar algunas reflexiones para echar luz sobre tales temas, analizándolos con mayor profundidad, con el propósito de verificar su adecuación a la realidad económica.

Con toda seguridad todos los participantes de este congreso comprenden los temas que abordamos en el trabajo, pero tenemos la sensación de que no están suficientemente explicitados en la transmisión a los alumnos, que seguramente permanecen confundidos por la lectura de abundante bibliografía poco clara en torno a ellos.

Por lo tanto, nos parece imprescindible que en la enseñanza de los temas abordados

en este trabajo, los docentes acentúen el énfasis en su correcta interpretación. Ello dará lugar a una mejor formación académica y profesional, a la vez que contribuirá a incentivar el sentido crítico en la lectura de la bibliografía.

Aunque abrigamos la sospecha de que no son los únicos aspectos frágiles en el ámbito de la especialidad, los temas que abordaremos son los siguientes:

- a. Determinación de la tasa real de interés en contextos inflacionarios.
- b. El concepto de evitabilidad en la toma de decisiones en la gestión de costos.
- c. La valorización de los materiales que ingresan a los almacenes.
- d. La valorización de los materiales que salen de los almacenes.

1.5.2. Tratamiento de los temas bajo examen.

- a. Determinación de la tasa real de interés en contextos inflacionarios

Durante muchos años durante los períodos de alta inflación en la Argentina, el suplemente económico del diario “La Nación”, siguiendo la percepción de otros medios generalmente difundida, publicaba la tasa real de interés, conceptualizada como:

La diferencia entre la tasa nominal de interés y la tasa de inflación.

De modo que si, por ejemplo, la tasa mensual nominal de interés es del 15% habiendo sido la tasa de inflación del mismo período igual al 10%, la tasa real de interés sería igual al 5%.

No es difícil encontrar la falacia de dicha conclusión. Lo demostraremos con un ejemplo muy simple.

Crédito concedido a 30 días	1.000
Tasa nominal de interés por 30 días	15%
Tasa de inflación en el período	10%

Según el concepto de tasa real que estamos criticando, el concedente del crédito recibiría, al final del período la suma de \$ 1.150.

En consecuencia, la situación sería equivalente a lo siguiente:

Préstamo en moneda del mes 1	1.000
Intereses nominales = 15%	150
Devolución en moneda del mes 2	1.150
Préstamo en moneda del mes 2	1.100
Interés real	50

Si medimos el interés y el capital inicial en moneda del mismo valor:

$$\text{Interés} = 50$$

$$\text{Capital} = 1.100$$

De donde se deduce que la tasa real de interés ha sido:

$$\text{Tasa real de interés} = \frac{50}{1.100} = 0,0455 = 4,55\%$$

Y no el 5% como lo afirma la propuesta tradicional.

De las precedentes reflexiones podemos concluir que la fórmula correcta para encontrar la tasa real de interés en contextos inflacionarios, es:

$$t_r = \frac{1 + t_{in}}{1 + t_{if}} - 1$$

Donde: t_r = tasa real de interés

t_{in} = tasa nominal de interés

t_{if} = tasa de inflación

Reemplazando los símbolos por los valores del ejemplo:

$$t_{\frac{1}{2}} = \frac{1 + 0,15}{1 + 0,10} - 1 = 0,0455 = 4,55\%$$

Lo que demuestra el acierto de la fórmula propuesta.

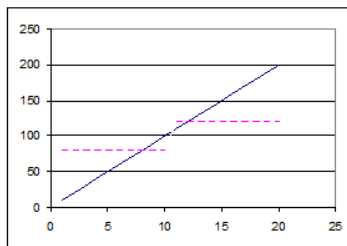
- b. El concepto de evitabilidad en la toma de decisiones en la gestión de costos.

La adopción del concepto de costo fijo unitario parte de considerar que el costo completo de una unidad de producto o servicio debe incluir una porción (o cuota) de costos fijos.

La inclusión de esta figura en el análisis de costos torna confusa la propia noción de costo, desde el momento en que el agregado de una unidad de producto o servicio **nunca** determina el agregado del costo completo de esa unidad.

En efecto, si la organización cuenta con capacidad disponible, el agregado de una unidad tiene como consecuencia el aumento exclusivamente del costo variable de dicha unidad. Y si se está trabajando en el límite de la capacidad, el agregado de una unidad vuelve necesario un aumento del costo total en una cifra igual a su costo variable, más la totalidad del nuevo costo fijo mensual. Justamente, ésta es la razón por la cual ningún empresario adquiere un nuevo equipamiento si no va a incrementar su producción en un número mínimo de unidades, cuyas contribuciones marginales alcancen a cubrir el costo fijo del nuevo equipamiento.

Es suficientemente conocida la gráfica que señala el punto de indiferencia, o cantidad mínima de producción para justificar un incremento de los costos fijos.



Que reconoce como origen la serie:

cm	10			
CF1	80	hasta	10	unidades
CF2	120	desde	11	unidades
1	10	80	-70	
2	20	80	-60	
3	30	80	-50	
4	40	80	-40	
5	50	80	-30	
6	60	80	-20	
7	70	80	-10	
8	80	80	0	
9	90	80	10	
10	100	80	20	
11	110	120	-10	
12	120	120	0	TRAMO INCON- VENIENTE
13	130	120	10	
14	140	120	20	
15	150	120	30	
16	160	120	40	
17	170	120	50	
18	180	120	60	
19	190	120	70	
20	200	120	80	

Donde se percibe con claridad que para superar el nivel de actividad de 10 unidades, debe alcanzar por lo menos el nivel de 15, pues de lo contrario el mayor valor de la contribución marginal no supera la magnitud de los nuevos costos fijos.

En otros términos, produciendo 14 unidades el beneficio (\$20) no se supera el beneficio de producir 10 unidades, que es el máximo posible sin aumento de la estructura.

Ahora bien, en un escenario de multiproducción, frente a la necesidad de decidir la eliminación de una línea de producción que, de acuerdo a la metodología tradicional consistente en distribuir los costos fijos indirectos para conocer cómo se utilizan los costos estructurales, puede arribarse a una información desacertada si no se atiende al concepto de evitabilidad.

En efecto, para decidir la eliminación de una línea de producción posiblemente deficitaria, es necesario verificar que los costos fijos asignados a ella puedan ser evitados a través de la eliminación de aquella.

Adoptemos un supuesto muy simple: el caso de una sección de la empresa en la cual son elaborados dos tipos de productos, reconociendo un costo de alquiler del galpón utilizado por ambas líneas, cuyo costo es de \$1.000 mensuales. Supongamos que las contribuciones marginales unitarias de ambos productos fueran:

PROD. 1 10
 PROD. 2 15

Si no se toma en consideración el concepto de *evitabilidad*, y suponiendo que el producto 1 ocupa el 10% de la superficie y el producto 2, el 90% 2, puede arribarse al siguiente cuadro de resultados.

	PROD. 1	PROD. 2	TOTALES
CANTIDAD	100	40	140
cm unitaria	10	15	
CM total	1.000	600	1.600
CIF	100	900	1.000
Resultado	900	-300	600

¿Deficitario?

Es de toda evidencia que, si no se cuenta con la posibilidad de rescindir el actual contrato de alquiler y alquilar un galpón de menores dimensiones para albergar las actividades del producto 1, resulta totalmente desacertado eliminar el producto 2 porque representa una supuesta pérdida de \$300.

Una representación más fiel de la realidad económica es aquella que toma en consideración la evitabilidad, que da lugar al siguiente cuadro.

	PROD. 1	PROD. 2	TOTALES
CANTIDAD	100	40	140
cm unitaria	10	15	
CM total	1.000	600	1.600
	1.600		
CIF	1.000		1.000
Resultado	600		600

En la precedente exposición queda de manifiesto el carácter inevitable del costo fijo indirecto, por lo cual no afecta a un producto en particular y, en consecuencia, no señala a ningún producto como deficitario.

Resulta curioso e ilustrativo el ejemplo propuesto por el profesor Reinaldo Guerreiro³ que alude a las decisiones de cerrar las secciones supuestamente deficitarias debido a no alcanzar a cubrir la parte de costos fijos indirectos

inevitables que le fueron asignadas, lo que conduce al cierre de la empresa. Ver Anexo.

Hemos notado que el concepto de evitabilidad es frecuentemente minimizado (cuando no totalmente ignorado) en la enseñanza de la gestión de costos, por lo que entendemos de indudable interés introducir su estudio en profundidad en la actividad docente.

c. La valorización de los materiales que ingresan a los almacenes.

La pertinencia observada en la interpretación de que la actividad “absorbe” costos fijos, ha llevado a muchos autores (no nos animamos, aunque nos sentimos tentados a decir “todos”) especialistas en Costos a proponer que el costo de las materias primas o materiales adquiridos sea la suma del costo de adquisición, más un costo adicional por unidad, en concepto de recepción, inspección, almacenaje, etc.

Nos estamos refiriendo a la práctica que se conoce como “aplicación de los costos de manipuleo de materiales”, que consiste en “absorber” estos costos por las materias primas y materiales ingresados a los depósitos de la empresa⁴.

El procedimiento aludido consiste en:

- a) *Presupuestar los costos que serán devengados en el período por las actividades de recibir materiales, inspeccionarlos, almacenarlos, custodiarlos, etc.*
- b) *Presupuestar los costos (valor de factura del proveedor) de los materiales que se prevé que ingresarán en el mismo período.*
- c) *Determinar el “coeficiente de aplicación” a través del cociente: a/b .*
- d) *En oportunidad de cada ingreso de materiales, multiplicar su valor por el coeficiente hallado en c, para absorber los costos de manipuleo de materiales, y sumar la cifra obtenida al precio de compra de los mismos.*

A través de este mecanismo, los valores con los cuales quedan registrados los materiales en el inventario contendrán su precio de costo más una cuota en concepto de “absorción” de los costos señalados en a.

Ejemplo:

⁴Hacen uso de este procedimiento, entre muchos otros, VAZQUEZ, Juan Carlos, Costos, Ed. Aguilar, Buenos Aires, 1988, p. 189; ALVARIEZ LOPEZ, José, y otros, Contabilidad de Gestión, Ed. McGraw Hill, Madrid, 1994, p. 108.

Costos presupuestados de manipuleo de materiales	10.000
Valor presupuestado de materiales a ingresar	120.000
Coefficiente de aplicación (10.000 / 120.000)	0,0833
Ingreso real de materiales	100.000
Costos aplicados de manipuleo de materiales (100.000x 0,0833)	8.333
Valor de registraci3n de los materiales en stock	108.333

El empleo de este temperamento, compatible con el criterio de Costeo Completo, adolece del defecto de “variabilizar” costos que, en su inmensa mayoría, son costos fijos.

En efecto, los costos de recepci3n, inspecci3n, almacenaje, etc. de materiales est3n constituidos fundamentalmente por los salarios de los empleados, alquileres o impuestos sobre inmuebles, amortizaciones de equipos, energía para iluminaci3n, calefacci3n o refrigeraci3n, etc. Los pocos costos variables (la mayor parte de las veces, insignificantes) pueden ser: la impresi3n de formularios, la contrataci3n de “changarines” para descarga, el consumo de algunos productos químicos para control de calidad, etc.

Por otra parte, en los costos variables señalados, la variabilidad no est3 en funci3n del valor de los materiales ingresados.

Por consiguiente, los valores con que se encuentran registrados los materiales en existencia contienen cuotas de costos fijos, transformados artificialmente en variables.

Esto tiene particular importancia a la hora de determinar el Punto de Equilibrio, en cuya fórmula aparece, en carácter de costo variable, el costo de los materiales insumidos en la actividad. La cantidad de equilibrio así determinada será manifiestamente err3nea, toda vez que, frente a una modificaci3n en el nivel de actividad, los costos fijos “variabilizados” por aplicaci3n del criterio señalado, no experimentarán cambio alguno.

La aplicaci3n de este objetable criterio resulta muy peligrosa en períodos recesivos, en los cuales disminuye la actividad. Veamos un ejemplo:

Supongamos que una empresa cuenta con los siguientes presupuestos:

- Compra de materiales: 3.000 kg. a \$40 = \$ 120.000
- Costos de manipuleo (todos fijos)\$10.000

Tendrá, en consecuencia, un coeficiente de absorción de costos de manipuleo de:

- $10.000/120.000=8,33$
- Cada kg. elaborado es vendido a \$60.
- Otros costos fijos: \$30.000.

El material en stock estaría registrado a:

- $\$40+8,33\% \text{ de } 40=\$43,33$

Para no complicar el ejemplo, admitamos que los únicos costos variables fueran los materiales. Su punto de equilibrio, aplicando el criterio de “variabilizar” los costos de manipuleo, que en realidad son fijos, sería:

$$Q = \frac{30.000}{60 - 43,33} = 1.800$$

Es de toda evidencia que este punto de equilibrio está mal calculado, toda vez que son tomados los costos de manipuleo como si fueran variables. Si el empresario se fiara de este cálculo, creería que operando por encima de los 1.800 kg. obtendría beneficios, cuando puede verse claramente que estaría soportando un quebranto, como se observa en el cuadro siguiente.

Ventas (1.800 x 60)	108.000
Costos variables (1.800 x 40)	-72.000
Contribución marginal	36.000
Costos de manipuleo (fijos)	-10.000
Otros costos fijos	-30.000
Pérdida	-4.000

Si se evitara el empleo del criterio que estamos criticando, el punto de equilibrio sería el siguiente:

$$Q = \frac{40.000}{60 - 40} = 2000$$

Ventas (2.000 x 60)	120.000
Costos variables (2.000 x 40)	-80.000
Contribución marginal	40.000
Costos de manipuleo (fijos)	-10.000
Otros costos fijos	-30.000
Pérdida	0

Lo que refleja fielmente la realidad económica.

- d. La valorización de los materiales que salen de los almacenes. Son vastamente conocidos los criterios denominados FIFO, LIFO o Promedio para valorar las salidas de materiales de los almacenes con destino a la venta (en empresas comerciales) o al proceso de producción (en empresas industriales).

Este grupo de criterios ha sido elaborado con el propósito de darle un cierto valor a materiales idénticos adquiridos a precios diferentes.

Como sabemos, el criterio FIFO o PEPS (first in, first out, o primero entrado, primero salido) se apoya en la hipótesis de que las unidades salidas de los almacenes son las entradas más antiguamente, de manera que el costo del stock remanente queda valuado a los precios de los materiales más recientemente adquiridos.

El criterio LIFO o UEPS (last in, first out, o último entrado, primero salido) entiende que las unidades que salen de los almacenes son las recientemente ingresadas, de modo que el valor del stock está representado por los valores de los materiales adquiridos más antiguamente.

La adopción del Precio Promedio prevé valorar todas las salidas de materiales de los almacenes al valor promedio de las existencias en cada momento.

El problema conceptual que no advertimos que haya sido debidamente captado por la mayor parte de la literatura especializada en costos, es el objetivo perseguido por la elaboración de los señalados criterios.

En efecto, la mayor parte de los autores que abordan el tema (quizás todos) entienden que esos criterios apuntan a solucionar los problemas de valuación

de materiales en contextos inflacionarios.⁵

Es frecuente leer reflexiones del tipo:

La adopción del procedimiento LIFO es conveniente para disminuir el costo impositivo del impuesto sobre la renta, pues los costos son más altos como consecuencia de la inflación.

O bien:

El resultado de la empresa es más alto cuando se adopta el procedimiento FIFO porque los costos son más bajos por pertenecer a los materiales adquiridos más antiguamente.

Creemos que ésta es una interpretación errada. Nos inclinamos a pensar que los procedimientos aludidos fueron diseñados para solucionar el problema de precios de ingresos distintos para materiales idénticos, por causas que nada tienen que ver con el fenómeno inflacionario. En efecto, en períodos de estabilidad del valor de la moneda es frecuente que el mismo tipo de material sea comprado a distintos proveedores que tienen precios diferentes, o que los precios reales genuinos (no afectados por inflación) cambien de un período a otro por circunstancias vinculadas con la aplicación de nuevas tecnologías, o por modificaciones en las cargas tributarias, o por cambios en los fletes, o por muchas otras razones ajenas a la inflación.

La aplicación de cualquiera de estos procedimientos para resolver los problemas originados en los cambios del valor del signo monetario, es el fruto de un grave desconocimiento de la diferencia entre la modificación de la estructura de precios relativos y la pérdida de valor de la moneda.

Quienes aconsejan emplear el método LIFO en períodos inflacionarios para registrar costos más aproximados a la realidad, no consideran las distorsiones que ello provoca en el valor de los stocks, que aparecen devaluados.

La pertinacia en buscar soluciones contables a los problemas derivados de procesos inflacionarios sin comprender claramente la verdadera naturaleza de los fenómenos económicos, ha llevado a algunos autores a proponer un curioso

⁵Sin haber encarado una búsqueda en profundidad, citamos las obras que encontramos más a mano: VAZQUEZ, Juan Carlos, Tratado de Costos, Editorial Aguilar, Buenos Aires, 1978, t. I, p. 455 y sgtes.; GIMENEZ, Carlos M., Tratado de Contabilidad de Costos, Editorial Macchi, Buenos Aires, 1979, cap. V, p. 173; MARTIN PUERTAS, Julio M., Manual de Contabilidad de Costos, Editorial Fundación ESAE, Asunción del Paraguay, 1987, p. 73 y sgtes.; MALLO, Carlos, Contabilidad Analítica, Editorial Instituto de Planificación Contable, 3ª ed., Madrid, 1986, p. 528 y sgtes.

procedimiento, que denominaron NIFO (next in, first out, o próximo entrado, primero salido), según el cual el valor de los materiales salidos de los almacenes sería el de la próxima compra, tomando la información de cotizaciones de materiales aún no comprados.

La aplicación de este procedimiento lleva inexorablemente al absurdo de concluir con un valor negativo (saldo acreedor) en la cuenta de existencia de materiales. Para evitarlo, sería necesario introducir una cuenta de ajuste del patrimonio para acreditar la diferencia entre el valor NIFO y cualquiera de los otros métodos (FIFO, LIFO o Promedio). El empleo de una cuenta de ajuste de esta naturaleza en nada ayuda a mejorar la información, desde el momento en que su saldo contiene, de manera indiscriminada, los cambios en el valor de los materiales y los cambios en el valor de la moneda.

Opinamos que una información gerencial realista y útil para la adopción de decisiones no puede ser alcanzada si no son bien comprendidas las causas de las modificaciones en los precios nominales de los bienes y servicios.

Es de toda evidencia que dichos precios nominales reconocen siempre dos causas:

- El cambio en el valor de la moneda y
- El cambio en el precio real del bien o servicio.

La primera causa no es, en esencia, un cambio en el valor, sino un problema derivado del cambio en la unidad de medida, por lo que debe ser neutralizada adoptando alguno de los modelos de contabilidad en moneda de valor homogéneo a través del tiempo⁶.

Una vez resuelto el problema de la unidad de medida, la diferencia que pueda detectarse en el precio de un mismo bien o servicio en distintos momentos, debe ser atribuida a un cambio real en su valor.

Podemos, en consecuencia, concluir en que, dentro del marco de una contabilidad en valores homogéneos, cualquiera de los procedimientos usuales (FIFO, LIFO o Promedio) contiene la coherencia necesaria, respondiendo cada uno de ellos a su propia lógica.

⁶Para el conocimiento de un modelo completo de Contabilidad en Valores Homogéneos puede recurrirse a Información gerencial en contextos inflacionarios, editado por La Ley, Buenos Aires, 2003.

1.5.3. Conclusión

Esperamos que las precedentes reflexiones contribuyan a una mejor interpretación de la realidad económica y, por consiguiente, a la adopción de mejores modelos de información tendientes a proporcionar a los empresarios un eficaz apoyo para la adopción de decisiones.

Asimismo, entendemos que será muy útil que, en nuestro carácter de docentes, pongamos el mayor énfasis posible en señalar y desechar las propuestas o los procedimientos técnicos incorrectos adoptados, como hemos visto a lo largo de este trabajo, por numerosos autores en el ámbito de la disciplina, lo cual, a la vez que mejorará el desempeño de nuestros egresados, contribuirá en medida no desdeñable a incentivar el espíritu crítico en los estudiantes.

1.5.4. Anexo

Guerreiro Reinaldo, conferencia pronunciada en el XV Congreso de la Asociación Brasileira de Custos, Curitiba, 2008.

Sea una empresa con tres departamentos de producción, cuyos datos son:

DATOS

LÍNEAS	A	B	C
CANTIDADES	220	280	550
PRECIO DE VENTA	40	10	80
COSTO VARIABLE UNITARIO	-20	-6	-18

COSTOS INDIRECTOS FIJOS (alquiler galpón)	-20.000
---	---------

Base de prorrateo: Superficie ocupada.

LÍNEAS	A	B	C	T
Metros cuadrados	200	300	500	1.000

Distribución de los costos indirectos fijos

LÍNEAS	A	B	C	T
Metros cuadrados	200	300	500	1.000
CF por m2 = $\frac{20.000}{1.000}$	20	20	20	
Asignación de CIF	4.000	6.000	10.000	20.000

Cuadro de resultados luego del prorrateo de los costos indirectos fijos:

LÍNEAS	A	B	C	T
CANTIDADES	220	280	550	1.050
PRECIO DE VENTA	40	10	80	
INGRESOS POR VENTAS	8.800	2.800	44.000	55.600
COSTOS VARIABLES	-4.400	-1.680	-9.900	-15.980
COSTOS FIJOS INDIRECTOS	-4.000	-6.000	-10.000	-20.000
RESULTADOS	400	-4.880	24.100	19.620

Deficitario

Distribución de los costos indirectos fijos

LÍNEAS	A	C	T
Metros cuadrados	200	500	700
CF por m2 = $\frac{20.000}{700}$	28,57	28,57	
Asignación de CIF	5.714	14.286	20.000

Cuadro de resultados luego del prorrateo de los costos indirectos fijos:

LÍNEAS	A	C	T
CANTIDADES	220	550	770
PRECIO DE VENTA	40	80	
INGRESOS POR VENTAS	8.800	44.000	52.800
COSTOS VARIABLES	-4.400	-9.900	-14.300
COSTOS FIJOS INDIRECTOS	-5.714	-14.286	-20.000
RESULTADOS	-1.314	19.814	18.500

Deficitario

Distribución de los costos indirectos fijos

LÍNEAS	A	T
Metros cuadrados	200	200
Distribución CIF	-20.000	-20.000

Cuadro de resultados luego del prorrateo de los costos indirectos fijos:

LÍNEAS	A	T
CANTIDADES	220	220
PRECIO DE VENTA	40	
INGRESOS POR VENTAS	8.800	8.800
COSTOS VARIABLES	-4.400	-4.400
COSTOS FIJOS INDIRECTOS	-20.000	-20.000
RESULTADOS	-15.600	-15.600

Deficitario

Conclusión: La falacia de computar como costo de cada departamento una parte de un costo indirecto fijo inevitable, conduce al cierre de toda la empresa, aun cuando ésta suministra beneficios.

1.5.5. Bibliografía

ALVARIEZ LOPEZ, José, *y otros, Contabilidad de Gestión, Editorial McGraw Hill, Madrid, 1994.*

GIMENEZ, Carlos M., *Tratado de Contabilidad de Costos, Editorial Macchi, Buenos Aires, 1979.*

GUERREIRO, Reinaldo, *Conferencia pronunciada en el XV Congreso de la Asociación Brasileira de Costos, Curitiba, 2008.*

MALLO, Carlos, *Contabilidad Analítica, Editorial Instituto de Planificación Contable, 3ª ed., Madrid, 1986.*

MARTIN PUERTAS, Julio M., *Manual de Contabilidad de Costos, Editorial Fundación ESAE, Asunción del Paraguay, 1987.*

VAZQUEZ, Juan Carlos, *Tratado de Costos, Editorial Aguilar, Buenos Aires, 1978, Editorial Aguilar, Buenos Aires, 1988.*

1.6. La armonización internacional de las normas contables

Autor: Prof. Hector C. Ostengo

1.6.1. 1ra. Parte. El estado de la situación actual. ¿Que papel jugara la Educacion e Investigación disciplinaria?

La figura de la **armonización internacional de normas** surgió cuando el sistema económico mundial, en su evolución, internacionalizó los mercados. Como consecuencia de ello, se puso de manifiesto la necesidad de que la información contable debía ser útil para todos los usuarios internacionales de distintos países.

Durante las dos últimas décadas del siglo pasado y hasta el presente, la profesión organizada de nuestro país tomó una serie de decisiones, con el objetivo de incorporarse a esta "armonización internacional de la información financiera". Sin embargo, a nuestro juicio se observa que tal proceso de decisiones debió ajustarse a un **Plan Estratégico de Armonización**, que tuviera las siguientes cuatro características: **reflexivo, consensuado, integral y flexible**.

La armonización internacional de la cual se está hablando, es la vinculada tanto a la medición y emisión de la información financiera, como a su revisión o auditoría y a la educación contable. Respecto a lo primero se ha podido palpar el fuerte esfuerzo de **fomentar la aplicación universal** de las normas internacionales que ha realizado el IASCF (International Accounting Standards Committee Foundation) y cuyo órgano emisor es el IASB (International Accounting Standards Board -antes IASC) y en cuanto a los segundos, esta tarea quedó en manos de la IFAC (International Federation of Accountants Committee).

Más atrás en el tiempo, una pequeña historia de las normas técnicas en nuestro país nos cuenta que la emisión de las mismas era una tarea propia de cada uno de los Consejos Profesionales de cada jurisdicción y que luego, esa tarea fue delegada a un organismo de tercer grado, denominado FACPCE (Federación Argentina de Consejos Profesionales en Ciencias Económicas), el que a través de su organismo técnico, el Centro de Estudios Técnicos y Científicos (CECyT), realizó una profícua y brillante tarea en la elaboración de normas técnicas, las que eran de aplicación luego de un importante proceso de elaboración, discusión y consenso. En este organismo, organizado por áreas de especialización, participaron los más destacados profesionales de todo el país, los cuales encararon verdaderos trabajos de investigación, plasmados bajo la forma de anteproyectos de informes, informes, anteproyectos de resoluciones y resoluciones técnicas.

Cabe aclarar que durante esta época tuvieron un importante auge los Institutos de Investigación Contable de las distintas Universidades Argentinas, produciéndose una sinergia y retroalimentación entre profesión e investigación, importante pero no suficiente, tal vez por error de los Institutos Universitarios que no supieron encontrar el camino para tener una participación más fuerte en el desarrollo de la disciplina contable en su faceta profesional, por un lado y por la escasa participación que la profesión organizada le dio a los institutos universitarios, por otro.

No obstante, fue esta una época brillante, a la que se la podría calificar de "época dorada" de la disciplina contable, en donde la retroalimentación sinérgica, generó excelentes trabajos y permitió el desarrollo y crecimiento de la investigación, con destacados investigadores, que le dieron a la disciplina contable la posibilidad de acercarse a ser tratada como una verdadera Ciencia Empírica.

No obstante todo esto, que se considera muy bueno, se detecta un "punto gris" en el equilibrio de las relaciones entre las entidades de segundo grado (CPCE) y la entidad de tercer grado que los nuclea (FACPCE) y es lo referido a la denominada "Ley de Catamarca" del 27.09.02 en la que las veinticuatro jurisdicciones, exteriorizaron su compromiso de sancionar, sin modificaciones, las normas técnicas profesionales aprobadas por la Junta de Gobierno de la FACPCE.

esto que significa?, podría significar dos cuestiones, a saber: a. tratarse de una acción en la que decididamente se elimina una de las más importantes características del sistema profesional organizado de la Argentina y que es su federalismo, concepto muy vinculado con la pauta de solidaridad, tan mentado y publicitado permanentemente por la FACPCE y más aun, es el punto de partida de la creación del Sistema Nacional de Actualización Profesional Continua (luego caprichosamente cambiado a SFAPC) o b. que se estaban tomando decisiones con miras a preparar el terreno para la "adopción" de las normas internacionales.

Con esta decisión de concentración compulsiva del régimen federal de nuestra profesión, se genera en el orden interno, lo que luego se criticara en la armonización internacional de la información financiera y que es la **concentración del poder de decisión en unos pocos países**, ya que elimina de un plumazo, los organismos técnico profesionales de las distintas jurisdicciones y fundamentalmente la posibilidad de adaptar las Resoluciones Técnicas a las características regionales (sobre todo en la parte vinculada a los métodos y/o procedimientos de aplicación de las normas...). Por ejemplo, el CPCE de Santiago del Estero tenía una interpretación más clara de los procedimientos de cálculo y aplicación del "proceso secuencial" en la determinación de la información contable en moneda homogénea (RT 6).

Dentro de este análisis retrospectivo, es necesario hacer una digresión para explicitar un importante estudio surgido de la investigación disciplinaria contable y que es el referido a los "modelos contables aplicados a la organización y sus objetivos", cuestión que será de utilidad para el desarrollo posterior de este trabajo.

Este estudio disciplinario, basado en la "teoría de los modelos", tipifica a las organizaciones como sujeto activo del Sistema de Información Contable, determinando que básicamente hay dos (2) modelos a considerar:

1. El modelo patrimonialista, que está vigente en organizaciones donde su sistema contable busca la protección de los propietarios y otros proveedores de fondos, a través de la protección de su "quantum" patrimonial y la distribución de sus resultados. En este modelo, se utiliza la información contable como base para el cálculo y tributación del impuesto a la renta de las sociedades, es decir que tiene una fuerte impronta fiscalista.
2. El modelo de la utilidad de la información, que hace foco en los usuarios de los estados financieros, por lo que la información contable debe ser útil para el proceso de toma de decisiones económico-financieras.

Ahora bien, detrás de ambos modelos se tipifican distintos tipos de organizaciones, tipificación que está basada en el "nivel de desarrollo" de cada organización. Este nivel de desarrollo está vinculado con la magnitud que alcanza cada organización y con el ámbito en que desarrolla sus actividades. Así se tendrán organizaciones de pequeña y/o mediana magnitud y de ámbito doméstico por un lado y se tendrán organizaciones de mediana y/o gran magnitud y de ámbito internacional, por otro. Las primeras compatibles con el modelo patrimonialista y las segundas con el modelo de la utilidad de la información (o gestión contable).

Al analizar la internacionalización de los mercados, producto de la evolución global, se observa que el modelo patrimonialista fue perdiendo posiciones frente a aquellos modelos que se basan en la pauta de utilidad, dado que en el mercado internacional la información contable fue adquiriendo relevancia en el suministro de información útil para la toma de decisiones.

Sin embargo, un estudio en profundidad del enfoque que el IASB le da a sus normas, muestra una contradicción respecto a lo expresado en el párrafo anterior, ya que en gran parte de las NICs se prioriza el enfoque patrimonialista sobre el de gestión (utilidad de la información). Para muestra, basta con citar la NIC 38 vinculada a los activos intangibles, donde el valor de ese activo se contabiliza por lo que se ha pagado, independientemente del futuro flujo de fondos que ese intangible generará.

Terminada la digresion y continuando con el analisis retrospectivo se observa que, con el argumento de la globalization de los mercados, IFAC e IASB comenzaron con la tarea de "spreading" de unificacion, tanto de las normas tecnicas (contables, de auditorfa, etc.), como de las normas vinculadas a la "habilitacion y experiencia profesional para hacer uso de la matrcula profesional (estas ultimas a traves del EDCOM de la IFAC).

Esta difusion tomo la forma de una especie de "accion de presion" sobre las empresas multinacionales (con sucursales en distintos países), realizandose fuertes lobbies para que sus estados financieros sean mas legibles y útiles.^{en} el ambito internacional, procurando que cumplieran con las normas IASB, tanto en la exposicion de la informacion como en la medicion de sus principales rubros. Preocupandose tambien, que se ponga especial enfasis en explicitar tal cumplimiento.

Esta accion repercutio sobre los estudios internacionales con agencias y/o representaciones en distintas partes del mundo, cuyos clientes eran precisamente dichas multinacionales. Todo esto, independientemente de que el país donde estaba instalada esa sucursal, tuviera o no adoptadas dichas normas internacionales o las tuviera en estudio.

Obviamente, que la secuencia logica de repercusiones fue, que dicha presion se traslado desde los estudios internacionales hacia los organismos profesionales de tercer grado, quienes tomaron la posta.

Esta situation, que ocurrio en varios países, tambien ocurrio en nuestro país. La reaction en ese entonces fue logica, en un principio no se dijo ni que sf ni que no, pero se empezo a trabajar en que hacer, lamentablemente sin definir previamente un Plan Estrategico como marco. Asf aparecieron, en las distintas discusiones de los organismos profesionales, tres posiciones, a saber:

- a . la de continuar como hasta entonces con sus propias normas domesticas,
- b . realizar un "benchmarking" de dichas normas internacionales y
- c . aceptarlas como vienen", la teorfa del "blue-print". Aquí se deberfa tomar a la accion de benchmarking como vinculada a la action de adaptacion y a la accion de blue-print como vinculada a la acción de adopcion. Con estas tres posiciones previamente definidas, los países reaccionaron en forma distinta. Al decir del catedratico Jorge Tua Pereda, en el concierto mundial se presentaron, en lfneas generales, cuatro (4) casos diferentes de países en relation con la postura adoptada frente a las Normas Internacionales.

1° caso: países con poco desarrollo en sus normas contables domesticas. En ellos, las normas contables internaciones se determinan como obligatorias, en el mismo estado en que fueron emitidas. Se evita la tarea de adaptacion a las particularidades economicas y de desempenos nacionales.

2° caso: países en donde las normas internacionales se utilizan como punto de referencia o base para determinar las normas contables domesticas. Estos países han alcanzado un buen desarrollo normativo de la profesion.

3° caso: países con fuerte desarrollo contable domestico y que expresamente aplicaran las normas internacionales de contabilidad en aquellos casos no tratados por la normativa nacional. **4° caso:** países que toman en cuentas las normas internacionales para definir las normas contables domesticas, pero que, ademas, prestan una importante atencion a su propia cultura contable, que surge de su propio contexto, usos y costumbres.

Como puede observarse las posiciones de los países son relativamente dispares respecto a la mayor o menor afinidad con las normas internacionales. Sin embargo, hay una cuestion que ningun pais debe soslayar y que es ignorarlas, por el contrario, deben considerarlas y analizarlas con el mayor grado de profundidad tecnica y academica, para determinar las analogias y discrepancias respecto a su propio ordenamiento contable nacional.

Ahora bien, en funcion a los casos expresados anteriormente, en que o cual caso se deberfa encontrar nuestro país? Observese que la pregunta esta en potencial, por lo que deberfa considerarse como una hipotesis de trabajo.

Para intentar responder esto, se deberfan conocer y resaltar algunas circunstancias preexistentes a la eventual consideration de las normas internacionales de contabilidad en el ambito domestico y que a la fecha (junio/2012), ya debieran haberse realizado o considerado, a saber:

- a. nuestro país tiene un excelente cuerpo normativo contable preexistente, el que ha sido desarrollado en forma consensuada, coherente (a traves de textos ordenados), con un lenguaje claro, adecuado y ya internalizado adecuadamente por la profesion y los profesionales y con una base científica amplia.
- b. el cuerpo de normas contables argentinas preexistente, citado en el apartado anterior, tambien ha sido producto del uso y las costumbres locales y regionales, producto de la cultura propia del país y de sus regiones.
- c. el cuerpo de normas contables preexistente, tambien ha logrado una fuerte

identificación y sinergia con el conjunto de normas legales argentinas vinculadas fundamentalmente al derecho comercial y societario, a los cuales alimento y se ha alimentado de ellos. De análisis de los ítems a, b y c, se puede concluir que nuestro país tiene una fuerte tradición contable.

- d. en el concierto de empresas que desarrollan su actividad en el país, más del setenta por ciento (70 %) se corresponde con el tipo de pequeñas y medianas y que en función al estudio de los modelos, son más compatibles con el modelo patrimonialista y el treinta por ciento (30 %) restante se divide entre un cuartil inferior de mini empresas y un cuartil superior vinculado a las grandes empresas y/o sucursales de grandes empresas del exterior, las cuales son compatibles con el modelo de utilidad de la información visto anteriormente.
- e. basado en el empirismo y a las conclusiones de la investigación contable, es factible reafirmar que en nuestro país hay una abrumadora mayoría de organizaciones vinculadas al modelo patrimonialista y una llamativa minoría vinculada al modelo de utilidad.

Esto es sumamente importante, si se piensa que un estudio en profundidad de las normas internacionales de la IASC/IASB, muestra que en general, las normas están dirigidas a organizaciones medianas y/o grandes, que desarrollan sus actividades en ámbitos más grandes y competitivos y son las que tienen necesidad de compatibilizar la medición y exposición de la información contable, dado que los usuarios de la misma actúan en el mercado internacional. Por lo tanto, reafirmando lo que se dijo anteriormente al hablar de los modelos, este tipo de empresas es más afín al modelo de utilidad que al modelo patrimonialista, sin embargo, la filosofía de las normas internacionales de la IASB, tienen un fuerte contenido del modelo patrimonialista (se reitera la contradicción observada en párrafos anteriores).

Se concluye que el sistema en nuestro país tiene las siguientes características:

1. Una fuerte tradición en normas contables de calidad, que definieron y definen un lenguaje ampliamente reconocido por los profesionales y que son productos del empirismo y la investigación contable.
2. Que el grupo de empresas que eventualmente podrían ser el sujeto activo de las normas internacionales, abrumadoramente son del tipo de empresas medianas en cuanto a su magnitud y ámbito de trabajo.

Por lo tanto, el caso argentino no debería ser ninguno de los cuatro expresados anteriormente, sino que debería ser considerado como un caso mixto con las siguientes características:

- a. Aceptar la aplicacion de las normas internacionales para aquellas empresas transnacionales y que requieren que, de una u otra forma, sus partidas sean consolidadas, fundamentalmente aquellas organizaciones que esten incluidas en el convenio IOSCO (empresas con cotizacion multinacional). Siempre y cuando las normas internacionales no sean abiertamente contrarias a las normas nacionales. aquí la palabra clave es ".adopcion", así se evita que dichas organizaciones deban presentar estados de conciliacion"de resultados y mediciones.
- b. Determinar que el resto de las empresas, pequenas y mediana en cuanto a magnitud y ambito, mas vinculadas al modelo contable patrimonialista o fiscal (orientado a la protection patrimonial) y que representan la abrumadora mayoria, apliquen las normas domesticas .armonizadascon las normas internacionales. aquí la palabra clave es ".adaptacion".

Alguien preguntara ¿pero no es algo parecido a lo que hoy se esta haciendo?, la respuesta es sí, pero no se esta tan seguro respecto a si lo seguira siendo.

En los parrafos anteriores aparece una vieja palabra evidentemente mal usada, a la que se le debe dar una nueva conceptualizacion. Se esta haciendo referencia a la palabra "armonizar" o "harmonize" en ingles. El DRAE define armonizar como; Poner en armonia, o hacer que no discuerden o se rechacen dos o mas partes de un todo, o dos o mas cosas que deben concurrir al mismo fin. Es evidente que esta definition coincide con una de las palabras clave citadas anteriormente y con la otra, decididamente no.

El DRAE define adaptar como: acomodar, ajustar algo a otra cosa. Definition que coincide con armonizar, ajustar o acomodar algo para ponerlos en armonfa. Sin embargo el DRAE define adoptar, como: recibir, haciendolos propios, pareceres, metodos, doctrinas, ideologias, modas, etc., que han sido creados por otras personas o comunidades. Definicion que para nada coincide con armonizar.

En conclusion, armonizar con las normas internacionales, para cualquier país incluido el nuestro, implica una adaptacion de las normas internacionales a la realidad de la profesion argentina, al modus operandi local y a las características de los mercados locales y regionales.

Por supuesto que esta posicion implica una tarea mas dura y compleja que la elaboracion de las normas propias, o la adopcion lisa y llana de las normas internacionales, pero que tiene una serie de ventajas, a saber:

- mantener una relativa independencia de la profesion respecto a lo resuelto

por la doctrina “anglo-sajona”, que, aunque las normas internacionales fueran de carácter “general”, la mayoría de las veces no contempla problemáticas argentinas, mucho menos las problemáticas regionales (recordar aquí que un alto % de graduados contables no trabajan en estudios internacionales ni en empresas internacionales).

- permitir que la profesión contable argentina maneje el “orden de prioridades” de la solución de las distintas problemáticas que se presenten localmente en la profesión, vía la emisión de normas armonizadas (ej. normas vinculadas al ajuste por inflación y los requerimientos para determinar un contexto inestable).
- facilitar la participación y el consenso de la profesión argentina, ya que se mantendrá la misma estructura de investigación en los organismos profesionales. Se evita así, que los profesionales apliquen normas elaboradas en el exterior cuyos “motivos de generación” desconocen y por lo tanto su aplicación se constituye en un mero acto reflejo.
- mantener vigente la tarea de investigación dentro de la disciplina, tanto en las universidades como en los organismos técnicos profesionales, con el agregado de continuar y mantener el vínculo de retroalimentación entre ambos ejes (el profesional / el académico-universitario).
- recibir el aporte académico y empírico de las normas internacionales, con problemáticas de distintos lugares del mundo, algunas de las cuales pueden ser parecidas y/o similares a la problemática argentina.
- mantener el lenguaje y estructura de las normas contables profesionales argentinas, es indudable que fue una tarea inmensa llevar a nuestros profesionales a internalizar y adoptar nuestras normas, su lenguaje y su estructura, por lo que un cambio de dicho lenguaje y estructura de normas, implicaría más una confusión y un retroceso que un aporte de crecimiento. aquí es importante destacar que la estructura de una norma internacional es la siguiente: esta dividida en párrafos que tienen igual valor normativo, sin embargo los párrafos que están en **negrita** establecen los principales principios, mientras que los que están en *cursiva* son términos que aparecen por primera vez en una norma. Esta es una forma poco usual en la normativa doméstica. En este sentido, es fácil comparar la diferencia de *estilo* en el tratamiento de la problemática contable a normativizar, mientras que por un lado las normas domésticas definen temas genéricos (en un tratamiento deductivo, desde la generalidad a los temas para luego encarar temas puntuales), tales como por ejemplo la *exposición de la información contable*, por el otro lado, las normas

internacionales tratan específicamente temas puntuales (en un tratamiento que no llega a ser inductivo), los cuales muchas veces son de utilización muy específica y para casos no generales y de aplicación muy particular en algunas organizaciones, tales como "contratos de seguros"(NIIF 4), "Beneficios a los empleados"(NIC 19), etc.

- permite diseñar un Plan Estratégico reflexivo de adhesión a la armonización internacional. Esta estrategia debe considerar el fortalecimiento de las posiciones teóricas contables del país frente a la armonización; dichas posiciones se logran continuando (o acentuando) la investigación contable (en las universidades y en los organismos profesionales) de manera tal que se facilite la discusión de los criterios para la adopción o rechazo de puntos concretos de las normas internacionales que se generen.

Otras observaciones respecto a la armonización de las normas internacionales, es el vinculado a:

- a. el excesivo apego al modelo contable anglosajón, sin considerar otras importantes alternativas escolásticas, como por ejemplo el modelo euro continental y "haciendalista"(españoles, italianos y nórdicos, por ej.)
- b. la concentración del poder de decisión en materia de elaboración de normas, en manos de unos pocos países, que por casualidad son los anglo-sajones. Tal vez la explicación esté en el origen del IASC (hoy IASB) donde, entre los países fundadores, se encontraban los países angloparlantes más importantes con una fuerte presencia mundial en el aspecto profesional.

La aceptación del modelo deja fuera buena parte de los problemas y problemáticas contables de los países en vías de desarrollo, de los países antes denominados del tercer mundo y a los de economía socialista (hoy en un incipiente vuelco hacia el capitalismo).

Todo esto podría verse como una especie de actitud de "colonización" por parte de los angloparlantes hacia el resto de los países, aunque se cree que con el tiempo esto iría disminuyendo, dada la participación de representantes de "otros" países en algunos de los órganos del IASB. Respecto a estas "otras participaciones", se debería pensar en aceitar los vínculos entre el representante y sus representados (bases: profesionales), para que exista el consenso (como en otras épocas para las normas domésticas), fundamentalmente en las decisiones que hacen al diseño de las normas, su estructura de exhibición, sus contenidos y fundamentalmente en su "lenguaje" (no el idioma) ya que el contenido de la palabra no es el mismo en un

país que en otro y aparecen entonces los errores de interpretación.

En la otra cara, también es importante que para armonizar, el resto de los países busquen la forma de participar más activamente, buscando sus propios planes estratégicos para que la armonización se haga adecuadamente.

La concentración de las decisiones basadas en los países anglosajones para la aplicación de las normas IASB, tiene un fuerte punto de contradicción, ya que el país que mayores obstáculos le produce al IASB, es Estados Unidos (paradójicamente el más fuerte país anglo parlante), ya que solo aplica dichas normas en su totalidad en empresas extranjeras que negocian papeles en algún mercado de valores de EEUU. Mientras que aun no decidió que hacer en cuanto a las empresas domésticas que también cotizan.

Hay trabajos conjuntos entre el FASB (Financial Accounting Standard Board) y el IASB y se espera que la SEC (Securities and Exchange Commission), que supervisa el FASB, se pronuncie. Mientras tanto, la mayoría de las organizaciones, incluyendo los bancos, utilizan la contabilidad basada en GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) asignada por mandato por el tablero de estándares de la contabilidad financiera (FASB).

¿Toda esta situación a que se debió o se debe? a que Estados Unidos si tiene un plan estratégico de armonización internacional (allí se denomina “proyecto de comparabilidad”) que asume parte de las normas revisadas pero rechaza otras. Además, tiene definido un cronograma de transición y uso pleno de las normas IASB, ejemplo que la profesión organizada argentina debió imitar. Sin embargo, es criticable que Estados Unidos por cuerda separada, pregone y proponga que los demás países estén armonizados, vía adopción, con las normas IASB.

¿Que ocurrió en nuestro país hasta la fecha?, a nivel profesional, adopto en “bloque y a libro cerrado” todas las normas internacionales, a través de la RT 26 que luego se modifica por la RT 29. Vaya aquí una pequeña digresión del tema, para hacer referencia a algo que se lo podría titular como un paradigma contradictorio. Este está vinculado a lo expuesto en el Considerando de la citada RT 26, donde en los tres primeros ítems, a, b y c, expresan sucesivamente que son atribuciones de los CPCE el dictado de normas, que dichos CPCE han encargado a la FACPCE la elaboración de dichas normas para su posterior aprobación y puesta en vigencia en sus jurisdicciones, para rematar con la referencia al Acta de Catamarca, donde se explicita el compromiso de sancionar sin modificaciones las normas emitidas por la FACPCE. Y aquí la pregunta: ¿para que hablar de aprobación en las jurisdicciones si ella no es necesaria por el Acta de Catamarca?

La RT 26 define su alcance al establecer que este esta referido a informes contables para su difusion externa, que deben ser preparados de acuerdo a las normas internacionales de informacion financiera - NIIF. En su alcance se determina, ademas, que su aplicacion es: **a.** obligatoria, en estados financieros de entidades incluidas en el regimen de oferta publica, segun ley 17811, de las acciones representativas de su capital o por sus obligaciones negociables (excluyendose las que apliquen criterios contables de otros organismos reguladores, por ej. entidades financieras, companfas de seguros, cooperativas y asociaciones civiles) y **b.** opcional, en entidades que hagan su “propia opcion”, estableciendose que seran aplicables opcionalmente, las NIIF o las RT de la FACPCE.

Se observa en este segundo ftem, que se pone en cabeza de las organizaciones la opcion de que norma contable aplicar, imponiendo reglas en el caso de que la aplicacion de las NIIF se quiera discontinuar, exigiendose la aplicaci3n integral"de las NIIF, cuando se traten de estados consolidados o estados individuales para las que no ejercen control.

Esta opcion es obviamente es una puerta abierta para continuar y/o profundizar el proceso de adopcion de las normas internacionales, en todos y/o en cualquier tipo de organizacion, sin excepcion. Cuando se dice sin excepci3n, se piensa que el paso siguientes serfa incluir a las Pymes, tanto las del inciso a) del punto 4 del alcance, como cualquier otro tipo de empresa incluidas bajo la denomination de Pyme (Ver en este mismo trabajo, el parrafo denominado: “el supuesto de una vuelta de tuerca”).

Continuando con lo que hizo nuestro Pa3s, se observa que como las normas internacionales se van actualizando y apareciendo nuevas, estos cambios y las nuevas normas se toman (“tomar” como sinonimo de “adoptar”) por Circulares de Adopcion de las cuales ya existen dos (2) aprobadas (2010 y 2011) y esta en consulta una tercera circular. Es decir, hay un nuevo tipo de norma profesional en Argentina, denominada “circulares de adopcion”. ¿Tienen estas las caracterfsticas y alcances de las Resoluciones Tecnicas? si la respuesta es s3, entonces: ¿Porque no se las denominan Resoluciones Tecnicas? Ejemplo de ello es que la puesta en vigencia de todo el “paquete” de normas internacionales se hizo por una Resolucion Tecnica, la 26, luego modificada por la 29, sin embargo, las modificaciones posteriores o la incorporation de nuevas normas se hicieron por circulares.

En cuanto a la parte legal, la aplicacion de las NIIF se origina con la resolution general 562 de la Comision Nacional de Valores que en uso de sus facultades emanadas de la ley de creacion la hace obligatoria para algunos de los entes bajo su control. Esta resolution sufrio algunas modificaciones posteriores, como por ejemplo, la de la

resolucion 576 de la CNV. No se sabe aun, si la CNV aprobo o no las circulares de adopcion antes citadas.

Se asume nuevamente, que la profesion argentina no tiene un plan estrategico de armonizacion, ya que la RT 26 asume (adopta) la totalidad de las normas IASB.

Una cuestion anecdotica, pero que permite sacar una importante conclusion, es la siguiente: durante la difusion de las normas internacionales, los encargados de la misma mostraban un ppt, en la cual daban un ejemplo de una empresa ubicada en dos países europeos (A) y (B), en donde se obtenfan los resultados segun las normas locales de cada país, luego se obtenfan ambos resultados de acuerdo a las normas internacionales. Obviamente que la magnitud de los resultados que se obtenfan eran distintos. Luego, en un primer caso se consolidaban resultados provenientes de dos normas distintas y en un segundo caso, se consolidaban resultados provenientes de una norma internacional, es decir con “normativa unificada”.

En estos ejemplos, no hay un analisis cualitativo respecto si el resultado obtenido de acuerdo a las normas del país A es mejor o peor que el resultado obtenido de acuerdo a las normas del país B y por supuesto, tampoco se hace referencia si los resultados obtenidos por las normas internacionales eran de mejor o peor calidad al de los obtenidos por las normas domesticas de ambos países, la unica caracterfstica o atributo que se destacaba era que, el obtenido segun las normas internacionales, permitfa una consolidation uniforme. En otras palabras, el unico atributo que se destacaba de las normas internacionales era el basado en la pauta de uniformidad. Ahora bien, cualquier profesional contable que lea un Framework o Marco Conceptual de las normas de cualquier país, vera que la informacion contable que manejan, tiene un conjunto importante de “atributos y restricciones”, todos los cuales se deben cumplir para que la informacion sea considerada “util”, sin embargo, parecería que todo queda reducido a cumplir con la pauta de uniformidad cuando de normas contables internacionales se trata, pasando en segundo lugar todos los demas importantes atributos de la informacion.

El supuesto de “una vuelta de tuerca”, ¿que pasaria si la profesion organizada de la Argentina da un “paso mas” de lo que esta hoy vigente y amplfa el concepto de adopcion, limitada hoy por la RT 26, a todos tipo de organizaciones? Es decir, que supere el concepto de “adaptacion” para determinados tipo de organizaciones y pase a una “adopcion integral”, ¿tal vez via adopción de las NIIF-Pymes? Si se piensa que el fin ultimo de la investigacion disciplinaria contable (en las universidades y en los organismos profesionales) es lograr aportar una herramienta (informacion util) para las decisiones y el control, tanto para los administradores como para los

usuarios externos, es decir, que lo que se busca en investigación es mejorar la eficacia, eficiencia y sustentabilidad de esa herramienta, entonces se cambiaría el esquema actual y se producirían algunas de estas consecuencias:

1. Desaparecería la doctrina contable, los trabajos doctrinarios, la escolástica, las escuelas de contabilidad. La contabilidad como disciplina contable dejaría de existir y solo se requerirían buenos lectores o “interpretadores” de lo que una norma internacional “quiere o quiso decir”.
2. Desaparecería la investigación contable tanto en las Universidades como en los Organismos Profesionales, dado que lo único que se necesitara serían algunos traductores del inglés al castellano que verifiquen lo que ya viene traducido.
3. En general, quedaría la sensación de que “ya no queda más nada que hacer en la disciplina contable” y habrá que sentarse a esperar que algún organismo internacional emisor de normas emita alguna norma, ya que es casi seguro que cualquier cosa nueva que se desarrolle o investigue, tiene un alto grado de probabilidad de que jamás llegue a esas instancias internacionales, para que pueda ser considerada y tratada. Se estaría ante la presencia de un “gran hermano contable”, que todo lo resuelve o que todo lo soluciona.

Durante largo tiempo, quien escribe ha advertido, en sus distintas disertaciones en las JUC u otros foros, sobre la necesidad de que la disciplina contable defina y disene un PLAN ESTRATEGICO frente a la armonización internacional de normas, que involucre a las tres partes que la conforman: los organismos profesionales, las universidades (en cabeza de las Facultades de Ciencias Económicas y también de sus correspondientes Institutos de Investigación y el profesional (en sus dos perfiles: educando/graduado).

El objetivo final de este Plan Estratégico, definido a lo largo de este trabajo, es que:

La disciplina contable debe adherir en forma reflexiva a la armonización internacional de normas contables, considerándolas y analizándolas con el mayor grado de profundidad técnica y académica, para determinar las analogías y discrepancias respecto a su propio ordenamiento contable nacional.

Las “analogías y discrepancias” serán producto de:

- a. la defensa de las particularidades y peculiaridades contables de nuestro País, las que están vinculadas con el uso y las costumbres nacionales y regionales,
- b. nuestra rica tradición en normas contables domésticas,

- c. a la congruencia de las mismas con nuestro entorno socio economico y
- d. a la rica trayectoria de la investigacion contable en el País, tanto en los organismos profesionales como en las universidades.

El primer analisis de “analogías y discrepancias” deberfa darse entre los marcos conceptuales de nuestras normas y el de las normas internacionales, fundamentalmente en cuestiones conceptuales como los atributos y restricciones de la informacion contable, la definicion de los elementos que componen el equilibrio contable y la definicion de los objetivos de la informacion contable y de sus estados financieros.

El estudio que se encare debe cumplir con la pauta de flexibilidad, es decir buscar acuerdos para que las normas de aplicacion respeten las peculiaridades nacionales, adoptando soluciones multiproposito que faciliten aplicaciones alternativas.

El desafío de las universidades, debera estar vinculado con su participacion en la elaboracion y aplicacion de este Plan Estrategico de la disciplina contable para la armonizacion y con redoblar sus esfuerzos en su tarea investigativa sobre la mejor manera de preparar a nuestros graduados contables para afrontar un entorno en constante cambio en el que han de desarrollar su desempeno profesional.

Aquí la pregunta que cabe es la siguiente: ¿no sera tarde para aplicar este Plan Estrategico?

1.6.2. 2da. Parte. Procedimiento a seguir en el marco de un plan estratégico de armonización

La exegesis de algunas conceptualizaciones de la primera parte de este trabajo nos dice:

“.. armonizar con las normas internacionales, implica una adaptacion de las normas internacionales a la realidad de la profesion argentina, al modus operandi local y a las características de los mercados locales y regionales.”

“Por supuesto que esta posicion de adaptacion, significa una tarea mas dura y compleja que la adopcion lisa y llana de las normas internacionales, e implica necesariamente el diseno de un Plan Estrategico reflexivo de adhesion a la armonizacion internacional.”

“Un Plan Estrategico debe considerar el fortalecimiento de las posiciones teoricas contables del pais frente a la armonizacion. Esta posicion se logra continuando y acentuando la investigacion contable (en las universidades y en los organismos

profesionales) de manera tal que se facilite la discusión de los criterios para la adopción o rechazo de los puntos concretos de las normas internacionales.”

“Estados Unidos si tiene un plan estratégico de armonización internacional, allí se denomina proyecto de comparabilidad, que asume parte de las normas revisadas pero rechaza otras. Además, tiene definido un cronograma de transición y uso pleno de las normas IASB, ejemplo que la profesión organizada argentina debió imitar.”

“Cualquier profesional contable que lea un Framework o Marco Conceptual de las normas de cualquier país, verá que la información contable que manejan, tiene un conjunto importante de atributos y restricciones, todos los cuales se deben cumplir para que la información sea considerada útil, sin embargo, parecería que en la adaptación de normas internacionales todo queda reducido a cumplir con la pauta de uniformidad, pasando a un segundo lugar todos los demás importantes atributos de la información.”

“Durante largo tiempo, quien escribe ha advertido, en sus distintas disertaciones en las JUC u otros foros, sobre la necesidad de que la disciplina contable defina y disene un Plan Estratégico frente a la armonización internacional de normas, que involucre a las tres partes que la conforman: los organismos profesionales, las universidades (en cabeza de las Facultades de Ciencias Económicas y también de sus correspondientes Institutos de Investigación y el profesional (en sus dos perfiles: educando/graduado).”

“El objetivo final del Plan Estratégico de Armonización propuesto, es que la disciplina contable adhiera en forma reflexiva a la armonización internacional de normas contables, considerándolas y analizándolas con el mayor grado de profundidad técnica y académica, para determinar las analogías y discrepancias respecto a su propio ordenamiento contable nacional.”

“Las analogías y discrepancias expresadas en el párrafo anterior, serán producto de:

- la defensa de las particularidades y peculiaridades contables de nuestro País, las que están vinculadas con el uso y las costumbres nacionales y regionales,
- nuestra rica tradición en normas contables domésticas,
- a la congruencia de las mismas con nuestro entorno socio económico y
- a la rica trayectoria de la investigación contable en el País, tanto en los organismos profesionales como en las universidades.”

Estas definiciones permiten definir el “marco” y los “objetivos” del Plan Estratégico de Armonización propuesto, cuestiones que hacen a la respuesta vinculada con el íque

hacer? Esta propuesta de procedimientos a seguir de la segunda parte y desarrollada en los cuadros 1 al 5, esta vinculada con la otra parte del planeamiento y que es responder a la pregunta de ¿como hacer? (planes o cursos de accion a seguir).

El cuadro 1 determina cuales son los sujetos (entidades u organizaciones) de la adopcion a traves de las denominadas Circulares de adopción de las NIIF y cuales son los sujetos de la accion de adaptacion de normas, denominado Programa de Armonizacion de Normas Contables. Una de las caracterfsticas mas destacadas de esta propuesta, es que la adopcion versus la adaptacion “no son opcionales” o una u otra.

El cuadro 2 expone el Programa de Armonizacion de normas contables en su primera etapa, es decir la accion de contrastacion (o comparacion) entre el conjunto de normas contables domesticas y el conjunto de normas contables internacionales (NIIF/NIC). Tambien se lo denomina Plan de Comparabilidad. De esta contrastacion surgen tres alternativas o vertientes, las que estan descriptas en los Cuadros 3, 4 y 5.

El cuadro 3, el mas usual y extenso, expone los pasos a seguir segun que de la contrastacion surja:

- disposiciones normativas identicas o muy aproximadas entre ambos conjuntos de normas,
- disposiciones normativas disfmiles o diferentes entre ambos conjuntos de normas.

Los cuadros 4 y 5 son para casos menos usuales pero posibles, en donde se contemplan disposiciones normativas que estan en un conjunto de normas y no estan en el otro conjunto de normas. En los cuadros 3, 4 y 5 se hace referencia a las observaciones que se deben exponer en el texto de nuestras normas armonizadas, una vez aplicado el Programa de Armonizacion.

Por ej.:

1. **Coincide con las NIIF;**
2. **No coincide con las NIIF;**
3. **Armonizado con las NIIF;**
4. **Adoptado de las NIIF y**
5. **No hay NIIF vinculada.**

En terminos generales, esta propuesta debera cumplir con los atributos de un plan estrategico, fundamentalmente con el atributo de comunicacion, lo que implica que todo el plan debe ser divulgado o puesto en conocimiento entre la “comunidad vinculada” (CPCE, graduados, organizaciones privadas, Estado, etc.). Sin duda que esta communication, es la que generara el compromiso con dicha comunidad.

2. Área Disciplinar Economía

2.1. El sistema de crédito público

Autor: Jorge Amado

2.1.1. Breve reseña histórica sobre el endeudamiento del Estado Nacional

A lo largo de su historia la Argentina se ha financiado en los mercados internacionales de capitales³. Desde el célebre préstamo de la Baring Brother & Co. suscripto en 1824 (y cancelado recién en 1904), el país debió apelar a las más diversas formas de endeudamiento externo, ya sea para financiar operaciones comerciales, inversiones en obras de infraestructura o para afrontar las recurrentes crisis de la balanza de pagos, provocadas por el estrangulamiento que producía la escasez de divisas provenientes del comercio exterior.

A continuación se consignan las principales operaciones de endeudamiento que han sido extraídas del trabajo de García Vizcaíno⁴:

1824 - Préstamo de la Baring Brother para inversiones 1863 - Puentes y caminos 1875 - Para la canalización del Riachuelo 1880 - Para ferrocarriles 1932 - Empréstito Patriótico 1933 - El pacto Roca - Runciman, para girar divisas a Gran Bretaña

Desde la sanción de la Ley N° 79 de “Organización del Crédito Público Nacional”, de 1863 (bajo el Gobierno del General Bartolomé Mitre) la Argentina hizo gala de un comportamiento ejemplar en lo que hace al cumplimiento estricto de sus obligaciones con los acreedores extranjeros.

Posteriormente, la sanción de la Ley N° 428 “Ley de Contabilidad” en el año 1870 (Gobierno de D. F. Sarmiento) abarcó diversos aspectos vinculados al crédito público, entre los que se destaca la obligación de informar por separado sobre este ítem en la confección de la cuenta de inversión⁵ de cada ejercicio.

³Síntesis del artículo elaborado Por el Cont.Jorge Amado y el Lic.Marcelo Tricárico, publicado en la Revista de la ASAP N° 29/Abril 97

⁴José García Vizcaíno “La Deuda Pública Nacional”. Edit.EUDEBA 1972

1946 - Perón inicia una repatriación de los empréstitos extranjeros 1946 - Perón emite Letras para captar fondos que estaban depositados en las Cajas Previsionales.

En 1952 el General Perón paga las dos últimas cuotas del empréstito contenido en el pacto Roca-Runciman y, por primera vez en su historia, el Estado Nacional estaba libre de deuda externa.

En 1961, bajo el Gobierno del Dr. Arturo Frondizi, (Ministro de Economía, Dr. Roberto T. Alemann y Secretario de Hacienda Dr. Jorge Wehbe), luego de ocho años de autonomía financiera respecto del exterior, se reinicia el endeudamiento externo con destino a la estatización del capital accionario de la Empresa Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA).

En 1962 se lanzo el empréstito 9 de julio.

En el año 1957 la Argentina se adhiere al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial, e inicia un proceso de endeudamiento con esos organismos multilaterales.

Del estudio de las series históricas vinculadas a la deuda externa argentina a lo largo de su historia surge que, hasta finales de la década del 60, no representó un factor de relevancia en el contexto macroeconómico. Así se desprende del análisis de los índices de endeudamiento al finalizar cada ejercicio, con relación al PBI o el importe total de los servicios de la deuda con respecto a las exportaciones del mismo periodo.

El Estado se endeudaba muchas veces por problemas de Balanza de Pagos, con pasivos de corto plazo.

Pero no había legislación específica vinculada a la deuda pública. La única norma vigente hasta 1993, era la ley de Contabilidad sancionada en 1870, citada más arriba, durante la Presidencia de Sarmiento que sólo hacía referencia a la obligación de que los saldos de la deuda pública se informen por separado en la Cuenta de Inversión de cada año.

La deuda pública - Período 1976/1983

En este período se gesta el endeudamiento cuyas consecuencias condicionarán toda la política económica de las décadas siguientes, y pesarán sin duda por varias generaciones futuras.

Si bien no es el objetivo central de este trabajo, creemos conveniente detenernos aunque sea brevemente, en la descripción de lo que fue el inicio del más grande descalabro financiero en la historia económica de la Argentina, complementado por la ausencia total de una política de administración financiera del Estado.

A partir de la segunda mitad de la década del 70, la deuda externa argentina tuvo un crecimiento explosivo. En apenas 15 meses, correspondientes a la última etapa de la gestión de Martínez de Hoz como Ministro de Economía, el monto de cada deuda externa neta se multiplicó por tres: de 8.500 millones de dólares en Diciembre de 1979 a 25.300 millones de la misma moneda en marzo de 1981⁵.

En un marco de abundante liquidez internacional y de una política de liberación financiera, alto déficit fiscal y la utilización del tipo de cambio como principal instrumento antiinflacionario, el país no solo se endeudó sino que además utilizó una parte sustancial de los recursos externos para financiar una fuga de capitales sin precedentes⁶.

El proceso de apertura indiscriminada hacia los mercados financieros internacionales iniciado en 1976, colocó a la Argentina en los primeros lugares entre los países más endeudados del mundo, junto con Brasil y México. Pero, a diferencia de estos últimos, los flujos que generaron esos pasivos no fueron orientados a la industrialización y desarrollo, sino a la especulación financiera.

Entre 1975 y 1981 mientras que Brasil aumentó 3,5 veces su deuda con los bancos privados internacionales, su economía creció casi un 40 %, México aumentó 4 veces su deuda y su economía lo hizo en un 60 %, la Argentina aumentó 7 veces su deuda y el crecimiento fue cero⁷.

En 1975 la deuda externa total de la Argentina se estimaba en 8.100 millones de dólares (3.200 millones, un 40 %, a la Banca Internacional y 4.900 millones, un 60 % a "otros"). En 1981, nuestra deuda se había incrementado a 35.700 millones de dólares (22.900 millones, un 64 %, a la banca privada y 12.800 millones, un 36 % a "otros")⁸. Si en 1977 Argentina hubiese querido rescatar toda su deuda externa neta debía usar las exportaciones de un año; en cambio, si hubiese querido hacerlo en 1981 debía utilizar las exportaciones de tres años y medio⁹.

Es necesario destacar que durante este período el endeudamiento, primero del sector privado y luego del sector público, respondió básicamente a una política financiera que intentaba controlar la inflación a través del tipo de cambio; en la primar etapa,

⁵Jorge Schvarzer. "El endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera". Cuadernos del Bimestre-Marzo 1983

⁶José L.Machinea-Juan F.Sommer "El manejo de la deuda externa en condiciones de crisis de balanza de pagos: la moratoria -1989" – CEDES/59

⁷Aldo Ferrer "Puede la Argentina pagar su deuda externa ?". Edit.El Cid Editor

⁸Sobre datos del BCRA, citado por Aldo Ferrer.op.cit

⁹Roberto Frenkel-José L.Machinea-Juan Sommer "El proceso de endeudamiento externo argentino"-CEDES/2

hasta 1981, se pautó la devaluación con el objetivo de mantener los precios “en caja”; ello obligó a una permanente búsqueda de divisas para que el Banco Central de la República Argentina pudiera cumplir con las demandas de los particulares; para ello se recurrió al endeudamiento del sector público.

Nada de ese endeudamiento sirvió para crecer o desarrollarnos.

Luego, con la Guerra de La Malvinas, en 1982, se suspendió el giro de divisas y con ello cerrarán definitivamente las fuentes de financiamiento externo para la Argentina.

En esos meses de 1982, se iniciará el proceso de “estatización de la deuda”, a través del cual el Tesoro Nacional se hizo cargo de la deuda externa contraída por algunos privados.

Ello se dio a través del denominado “seguro de cambio”, que, en brevísima simplificación/explicación, funcionaba así: un particular que se había endeudado en moneda extranjera, necesitaba que el BCRA le provea de la misma en cada vencimiento. Como a partir de marzo de 1981 se había iniciado un proceso de devaluación del dólar, cada vez que este ciudadano tenía que adquirir las divisas debía pagar al BCRA mayor cantidad de pesos; bajo el sistema de “seguro de cambios”, este particular, contrataba un seguro por el que el BCRA se comprometía a venderle las divisas al mismo tipo de cambio; cuando el BCRA se quedó sin divisas, y los particulares ya no pudieron refinanciar más sus deudas, el BCRA decidió hacerse cargo de esos pasivos y reprogramarlos por su cuenta.

Lo mismo que sucedía con el resto del Sector Público, no existía en el BCRA un registro adecuado de las operaciones, lo que impidió conocer con exactitud, a cuánto ascendió ese pasivo absorbido por el Estado. Algunos autores, lo estiman en unos 7.000 millones de dólares; pero, se reitera, no hay datos precisos.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de la deuda pública en el período analizado.



Conforme a las cifras consignadas, la deuda pública creció un 456 % en el período 1976/1983. Se destaca que estas cifras han sido extraídas de diversas publicaciones y trabajos de varios autores, pues no había registros confiables en ninguna de las dependencias del Estado Nacional.

Período 1983/1989

En 1983, al asumir el gobierno constitucional el Dr. Raúl Alfonsín, la deuda externa se estimaba en 45.100 millones, representaba el 67 % del PBI y sus intereses alcanzaban al 8 % del PBI y 69 % de las exportaciones. Además los atrasos sumaban 3.200 millones de dólares, mientras que las reservas internacionales de libre disponibilidad eran inferiores a los 500 millones de dólares. Por último, el impacto de los intereses de la deuda pública externa en el gasto público era equivalente a 5,5 % del PBI¹⁰.

Durante los años siguientes se desarrolló una larga serie de negociaciones con los acreedores externos, las que atravesaron diversas etapas; en una primera (Plan Baker), se consideraba que el problema de la deuda era de "liquidez" más que de "solvencia" de los deudores, por lo que se consiguieron refinanciamientos o nuevos préstamos (a veces simples asientos contables) que el país utilizaba para honrar parte de los intereses.

En 1983 se refinanciaron los atrasos de intereses mediante la firma del Term Credit Agreement (TCA); en 1984 se emitió un Guarantee Refinancing Agreement (GRA), a 15 años de plazo; esta emisión complementó con programas de facilidades comerciales

¹⁰José Luis Machinea-Juan Sommer.op.cit.

denominado Trade Credit and Deposit Facility (TCDF), capitalización de deuda contra moneda local y préstamos "on lending". En 1985 se conocerá el llamado "Plan Baker" que proponía un "ajuste con crecimiento", pero basado en nuevos aportes que debían hacer los bancos comerciales acreedores, en el marco de un severo ajuste estructural en las economías de los países deudores. Estos nuevos aportes no se efectuaron y, por el contrario, los bancos prefirieron "previsionar un porcentaje de los créditos otorgados, lo que permitió fortalecer su posición negociadora. En 1987 se firmó un nuevo Plan Financiero se refinanció el GRA de 1985 y la deuda vencida de 1986 y 1987, a 19 años de plazo. Los TCA de 1983 y 1985 se refinanciaron a 15 años¹¹.

La deuda pública externa de Argentina (no incluye la llamada deuda interna y deuda pendiente de consolidación) que hacia 1983 ascendía a U\$S 45.000 millones se había aumentado hasta aproximadamente U\$S 58.300 millones hacia fines de 1987.

Así se llegó a una cuarta etapa, a partir de Abril de 1988, donde Argentina suspende el pago de los servicios de la deuda pública (excepto los servicios de la deuda con el FMI, BM y BID). En términos institucionales, la Argentina comienza a "hacer uso de la mora en el servicio de los intereses como medio forzoso de financiamiento"¹².

A diferencia de lo que sucedería en la crisis del 2001, esta moratoria (de 1988) no fue declarada en forma abierta, sino que se convirtió en una moratoria de hecho. Más aún, en las declaraciones públicas el Gobierno Radical trató en todo momento, de aclarar que la falta de pago se debía a la escasez de recursos y no a una decisión política.

Período 1990/1999

A partir de 1989 en el marco de profundos cambios estructurales de la economía argentina, se inicia un proceso de negociaciones tendientes a normalizar la situación con los acreedores externos e internos, sin lo cual resultaba imposible encarar un plan de reordenamiento del sector público nacional.

En primer lugar, se iniciaron las negociaciones del llamado Plan Brady (se analiza más adelante), que consistió básicamente en el canje de deuda no garantizada por otra garantizada, a más largo plazo, instrumentada en títulos públicos.

El Plan Brady permitió desplazar en el tiempo (30 años) la amortización de una porción muy importante de la deuda pública, y fijar sus servicios de intereses de

¹¹Carlos A.Melconían - Rodolfo Santángelo "El endeudamiento del sector público argentino en el período 1989-1995" - PNUD

¹²Melconían - Santángelo op.cit 11

acuerdo a las posibilidades financieras del sector público.

Otro paso importante en el reordenamiento del sector, fue el reconocimiento de la deuda interna por juicios contra el Estado, y por antiguas deudas que el Estado Nacional mantenía con las Provincia, tales como regalías hidrocarburíferas, o por situaciones injustamente postergadas como las deudas previsionales, que nunca habían sido tenidas en cuenta en las anteriores reestructuraciones. Con ese objetivo se sancionó la Ley 23.982 de Consolidación de la Deuda (se analiza más adelante) que abarcó las deudas reconocidas en sede administrativa o en sentencias judiciales, con anterioridad al 31 de Marzo de 1991.

Luego, por ley 25.344 se extendió el período de consolidación hasta el 31 de Diciembre de 2001.

Con posterioridad el Estado reconocería también otras deudas, como las llamadas “Leyes Reparatorias” de los daños provocados por el “terrorismo de Estado”, como la Ley N° 24.411 (indemnización a los familiares de los desaparecidos por causas políticas) y N° 24.043 (indemnización a los presos políticos) que serán analizadas mas adelante.

Para cancelar estos pasivos que existían, pero que estaban sin registrar o sin instrumentar, se emitieron títulos por más de 30.000 millones de dólares entre 1991 y 2001.

Cabe destacar que la deuda consolidada, es decir aquella forjada en juicios por diferencias salariales, accidentes de trabajo, diferencias en los haberes jubilatorios, etc. se sigue generando hasta el presente (2009).

Período 1999/2001

Como se expresa más arriba, a partir del Plan Brady, el Gobierno Nacional volvió a los mercados de capitales nacionales e internacionales; es decir podía captar nuevamente fondos frescos, con destino al pago de la vieja deuda, en condiciones financieras más convenientes..

Durante gran parte de los 90, el Estado Nacional emitió títulos y bonos en los principales mercados norteamericanos y europeos, bajo condiciones financieras muy ventajosas en los primeros años, pero que se fueron agravando a medida que las condiciones económicas y políticas empeoraban.

Las sucesivas crisis internacionales, tales como la llamada “del tequila” primero, la de Rusia y la de los países del Sudeste Asiático, agravaron la situación financiera

de los países emergentes, lo que se reflejó en un aumento sustancial de las tasas de interés.

En el caso de Argentina, el recurrente déficit presupuestario, tornaba cada vez más difícil y costoso el acceso a los mercados de capitales a medida que se producían los vencimientos de la deuda.

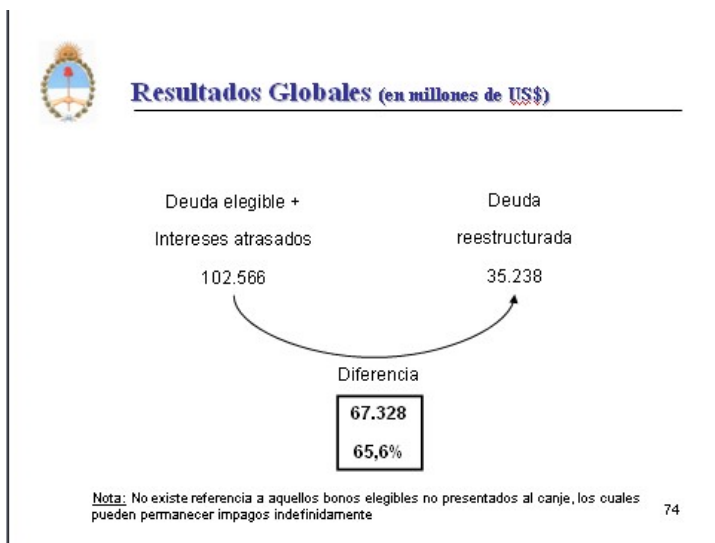
A mediados del 2001, el Gobierno Nacional se vio obligado a ofrecer un “canje” de títulos por otros a más largo plazo. Meses después se llevó a cabo lo que denominó el “mega canje” por el volumen de las operaciones que involucró.

La situación política que se vivió básicamente a partir de 2000, agravó la situación de las finanzas nacionales, alcanzando su pico cuando se perdió todo financiamiento y apoyo de los organismos multilaterales.

La crisis política y económica desatada a finales del 2001, concluirá con la caída da del gobierno y su reemplazo siguiendo el orden constitucional, y fue declarado el “diferimiento de los pagos de los servicios de la deuda pública” (default).

Este “diferimiento de pagos” se extendió hasta el mes de Febrero de 2005, cuando se llevó a cabo el canje de la deuda de bonos que permanecía impaga, por nuevos títulos, con una importante quita del 65,6 % del capital.

Se aclara que la quita de la deuda se limitó a los títulos públicos, y a la fecha (Julio 2012) quedan pendiente de reestructuración otros pasivos.



Entre la deuda pendiente de reestructurar está la “bilateral” (de gobierno a gobierno), enmarcada en el llamado Club de París.

Es decir, que la reestructuración de la deuda se limitó a los títulos públicos, significó salir parcialmente del default, y resta pagar otra porción importante de la deuda pública.

En el gráfico siguiente se puede ver la evolución de la deuda pública, a Diciembre de cada año.



(*) Los stocks de Deuda Pública de los años 1976 a 1992 inclusive, han sido extraídos de trabajos publicados por varios autores y del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Los correspondientes a los años 1993 en adelante surgen de los registros contables obrantes en el Ministerio de Economía de la Nación - Oficina Nacional de Crédito Público - Dirección de Administración de la Deuda Pública.

Se aclara que en el monto consignado en el cuadro precedente, no está incluida la deuda con los que no se presentaron al canje de 2005 y 2010 (holdouts) que, al 31/12/2011 asciende a casi USD 11.177.207 millones.

Conforme a la legislación vigente, la reapertura del canje para normalizar la deuda con esos tenedores de bonos, debe llevarse a cabo en las mismas condiciones que la del 2005; por lo tanto, como mínimo, deberá practicarse una quita de 65 % del capital, como se hizo con los primeros que aceptaron el canje.

En la siguiente dirección se podrá encontrar información detallada sobre el estado actual de la deuda del Sector Público Nacional

http://www.mecon.gov.ar/finanzas/sfinan/documentos/deuda_publica_31-12-2011.xls

Se analizará a continuación, los diversos aspectos técnicos que hacen a la actual organización del Sistema de Crédito Público.

2.1.2. Reforma de la Administración Financiera del Sector Público

La administración de la deuda pública había seguido la misma suerte que la de todo el Estado Argentino; la destrucción de las empresas Publicas, la ineficiencia en la producción de bienes y servicios, se vio completada por la destrucción de las estructuras organizativas del Estado; todo esto ha sido materia de conocidos estudios lo que nos libera de un mayor análisis.

Para darnos una idea de la situación en que se encontraba el área de deuda pública, basta saber que hasta 1993, la Argentina desconocía el monto real de su deuda y a quienes debía.

Hemos creído conveniente insertar a continuación, en sus partes más importantes, un actadiagnóstico suscripta entre la Secretaría de Hacienda y la Auditoría General de la Nación, la que permite tener una visión de la situación en la que se encontraba el sector Deuda Pública a principios de 1993:

- El proceso de captación de recursos a través de endeudamiento, cualquiera sea su modalidad, se efectuaba en forma descentralizada por cada uno de los Entes y Organismos que componen el Sector Público Nacional, sin ningún sistema de control registro central referidos a las condiciones, conveniencia, destino de los fondos, etc.
- El Banco Central de la República Argentina, en su carácter de Agente Financiero del Estado, llevaba registros estadísticos no contables y no integrados entre sí, de la evolución de la deuda.
- Los Organismos Descentralizados y Empresas del Estado, en el marco del proceso antes señalado, y sin normativas a nivel de ley sobre la materia, implementaban sus propios registros los que, en la mayoría de los casos, alcanzaban solo el nivel de "notaciones simples", asistemáticas, incapaces de brindar oportuna información para una adecuada administración y, por lo tanto, sin ningún valor contable.
- El otorgamiento de avales por parte del Estado Nacional, tanto a Empresas Públicas como privadas, tampoco tuvo un marco normativo adecuado, ni registración sistemática que permitiera brindar información oportuna para seguimiento y gestión.
- El Ministerio de Economía a través de algunas Dependencias, se limitaba a recibir los "avisos de vencimiento" reclamos de los acreedores, y proceder a su pago, sin que en todos los casos y mediante procedimientos fehacientes pudiera verificarse la exactitud de la cifra demandada.

- La información relacionada al stock de deuda pública a una determinada fecha, o los flujos operados en un período, se confeccionaba mediante la dificultosa recopilación de datos en los diversos Organismos antes señalados, y su consolidación posterior.
- Las limitaciones mencionadas precedentemente, impedían conocer oportunamente y con precisión el monto de la deuda, el perfil de vencimientos, tasas de interés comprometidas, etc.
- Las dificultades para utilizar el presupuesto como herramienta efectiva de administración gubernamental no obligaban a la previsión de partidas presupuestarias para atender los pagos de los servicios de la deuda.
- La carencia de registros de la deuda pública en el Ministerio de Economía, alteró la secuencia lógica del proceso contable, ya que el BCRA y el Banco de la Nación Argentina operaban debitando directamente las cuentas del Tesoro Central por los servicios que individualmente registraban, y luego informaban a la Contaduría General de la Nación para su registro contable presupuestario. En otras palabras, operaban como otras "Tesorerías" que recaudaban y pagaban en forma independiente.
- La colocación y administración de los Títulos y Bonos de la Deuda Interna y Externa del Gobierno Nacional, estaba a cargo del BCRA, quien mantenía la vinculación directa con los Organismos intermediarios, de acuerdo a la normativa vigente antes de la sanción de la reforma de la Carta Orgánica del BCRA y de la Ley 24.156.
- En sostén de lo mencionado en los puntos precedentes, se debe señalar que el Gobierno Nacional tuvo que recurrir a los registros de los acreedores para obtener información de las deudas que se incluyeron en el "Plan Brady", auditados y conciliados a través de una Consultora privada. Este proceso de conciliación se prolongó por un largo período (dos años), e insumió cuantiosos gastos. Aún después de haberse firmado el "acuerdo" en 1992, continuaron las conciliaciones y arreglos con los bancos agentes hasta mediados de 1994.

2.1.3. Definición y propósitos fundamentales del Sistema de Crédito Público

La sanción de la Ley N° 24.156 de Administración Financiera y de los Sistemas de Control del Sector Público Nacional, estableció el marco legal y complementó el proceso de reformas del Estado dentro del cual la inclusión de un capítulo especial referido al "sistema de crédito público" – por primera vez en la historia de las finanzas públicas – constituyó un elemento de relevancia para definir el alcance y profundidad del sistema de Crédito Público y consecuentemente la configuración de la denominada Deuda Pública.

Desde un punto de vista conceptual, el origen etimológico de la palabra "crédito" proviene del Latín *credere*, (creer- tener fé), de lo que se desprende que el crédito público es una medida de la credibilidad pública, o credibilidad del Estado.

En dicho sentido puede entenderse al "Crédito Público" como la capacidad que tiene el Estado para endeudarse con el objeto de atender sus necesidades de financiamiento, mientras que el sistema de crédito público se lo puede concebir como el conjunto de principios, normas, organismos, recursos, y procedimientos que intervienen en las operaciones que realiza el Estado, con el fin de captar medios de financiamiento.

A su vez se entiende por "deuda pública" al conjunto de obligaciones contractuales que asume el Estado como consecuencia del uso del crédito público. Dichas obligaciones contractuales se denominan "servicio de la deuda pública" y están compuestas por las amortizaciones del capital, los intereses y las comisiones y gastos que se comprometen al formalizar las operaciones de crédito público.

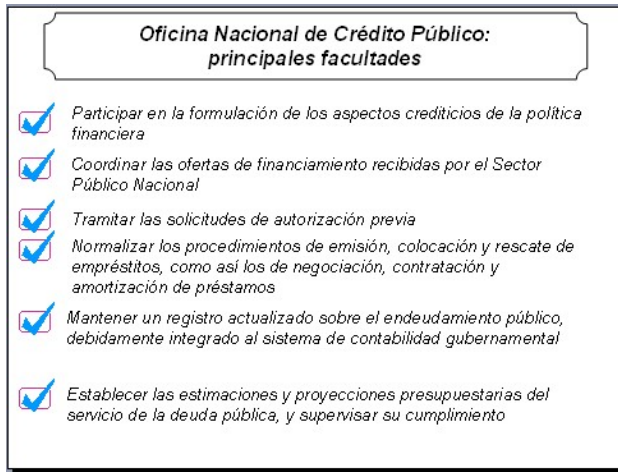
Dentro de estos conceptos básicos, los propósitos del sistema de crédito público pueden definirse como:

- "atender las necesidades de financiamiento del presupuesto Nacional en las mejores condiciones posibles para el Tesoro" y
- "administrar adecuadamente la deuda contraída mediante el cumplimiento en tiempo y forma de las obligaciones financieras asumidas".

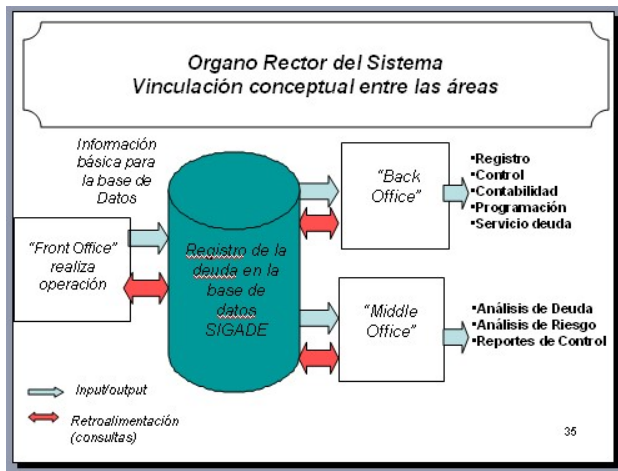
El cumplimiento de estos propósitos exige primordialmente establecer las bases para la preservación del crédito público y la permanente búsqueda en la mejora de las condiciones y el perfil del endeudamiento público, en el entendimiento de que tal situación coadyuvará en la capacidad y poder negociador de la Nación en su conjunto frente a sus acreedores, y frente a las distintas ofertas de financiamiento disponibles.

Por ello y a los efectos de cumplir con los propósitos señalados, se establecieron las bases para organizar las diversas etapas que integran el proceso de endeudamiento: autorización, negociación, contratación y administración y control en forma integrada con el resto de los componentes de la Administración Financiera, y se creó al Órgano Rector del Sistema, denominado "Oficina Nacional de Crédito Público", con responsabilidades en todas las fases del proceso de endeudamiento, que abarcan desde la Autorización para el inicio de las negociaciones, hasta los pagos por servicios de las obligaciones financieras asumidas.

En el cuadro siguiente, se consignan las principales funciones de la Oficina Nacional de Crédito Público:



Como se puede ver en el gráfico siguiente, en la Oficina Nacional de Crédito Público, se han centralizado las tres funciones más importantes: la de negociación (“front office”); la de análisis (“middle office”) y la de registro y administración de la deuda (“back office”).



Marco legal e institucional del Sistema de Crédito Público

El artículo 4º de la Constitución Nacional enumera los recursos del Tesoro Nacional estableciendo:

“El Gobierno Federal provee a los gastos de la Nación con los fondos del Tesoro Nacional, (...) y de los empréstitos y operaciones de crédito que decreta el mismo

Congreso para urgencias de la Nación, o para empresas de utilidad Nacional”.

Este artículo hace referencia a la generalidad de los créditos que puede obtener el Gobierno Federal, tanto los de orden interno, como los de orden externo, permitiendo el endeudamiento del país, excepcionalmente, para el caso de urgencias (guerras, desastres naturales, inundaciones, etc.) y para empresas de utilidad nacional (construcción de obras civiles, programas de saneamiento financiero, mejora de los distintos sectores gubernamentales, etc.).

En concordancia con ello, el artículo 75 en sus incisos 4º y 7º atribuye al Congreso la potestad de:

4º “contraer empréstitos sobre el crédito de la Nación”.

7º “arreglar el pago de la deuda interna y externa de la Nación”

Siguiendo los lineamientos impuestos por la Carta Magna y dentro del espíritu del Programa de Reforma de la Administración Financiera Gubernamental, los principales aspectos del Sistema de Crédito Público se establecen en la Ley 24.156 en su Título III “Del Sistema de Crédito Público”, en donde se define como Crédito Público a toda operación de financiamiento al Sector Público o con garantía del mismo cuyos vencimientos operen en ejercicios presupuestarios posteriores al vigente al momento de su formalización.

En dicha norma se establece que el destino de los recursos captados por el Crédito Público quedan reservados exclusivamente a inversiones reproductivas, atención de casos de evidente necesidad nacional, reestructuración de su organización o refinanciación de sus pasivos, quedando expresamente prohibido su uso para financiar Gastos Operativos, excepto Gastos para Asistencia Técnica financiados por Organismos Multilaterales de Crédito.

En ese orden de ideas, el artículo 60 de la Ley 24.156, reza: “las entidades de la administración nacional no podrán formalizar ninguna operación de crédito público que no esté contemplada en la ley de presupuesto general del año respectivo o en una ley específica”.

La única excepción consiste en los créditos suscritos con organismos financieros multilaterales (FMI, Banco Mundial, BID, etc.) de los que Argentina es miembro - y por lo tanto aporta capital - y participa en sus políticas de crédito. En estos casos la Ley faculta al Poder Ejecutivo a formalizar las respectivas operaciones de crédito.

Complementan el marco legal del Sistema de Crédito Público, el Decreto N° 1.344/2007 Reglamentario de la Ley 24.156, los artículos pertinentes de la Ley complementaria permanente de presupuesto N° 11.672 cuyo texto se ordena sistemáticamente todos los años, además del articulado correspondiente de la Ley de presupuesto vigente en cada ejercicio.

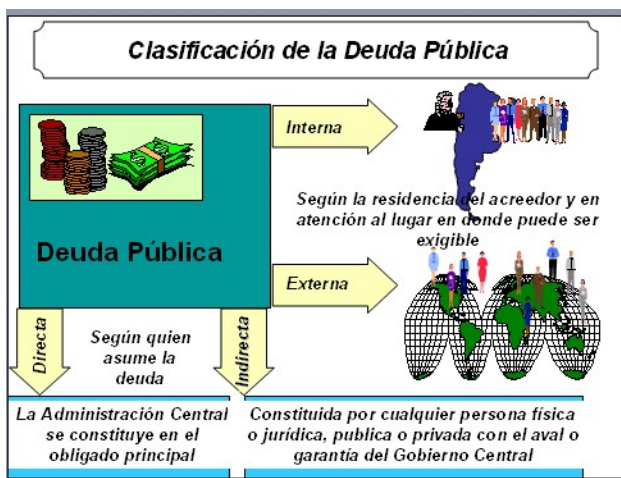
Composición y Clasificación de la Deuda Pública

El artículo 58 de la Ley 24.156 clasifica la deuda pública según dos criterios:

a. Según su ámbito de exigibilidad, la misma puede ser:

INTERNA: Es la deuda contraída con personas físicas o jurídicas residentes o domiciliadas en la Argentina. El pago de este tipo de deuda puede ser exigible dentro del territorio nacional;

EXTERNA: Es la deuda contraída con otro Estado u organismo internacional, o con cualquier persona física o jurídica no residente en la Argentina. El pago de la deuda externa puede ser exigible fuera del territorio nacional.



Cuando se trata de títulos en moneda extranjera y como consecuencia de la globalización de los mercados, esta definición tropieza con el inconveniente de que resulta difícil establecer si el poseedor del papel de deuda que se cotiza simultáneamente en mercados locales e internacionales es o no residente en el país.

Esta situación ha sido contemplada en el artículo 58 del Decreto Reglamentario de la Ley 24.156, el que establece: Al solo efecto de su registración y contabilización, la deuda pública y las Letras del Tesoro de conformidad con los lineamientos establecidos en el Artículo 57 de la Ley N° 24.156, podrán registrarse como deuda en moneda nacional y deuda en moneda extranjera.

Se considerará deuda en moneda nacional aquélla contraída en moneda de curso legal con personas físicas o jurídicas, domiciliadas o no en la REPUBLICA ARGENTINA y cuyo pago sea exigible dentro o fuera del territorio nacional.

Se considerará deuda en moneda extranjera, aquélla contraída en otras denominaciones que la de curso legal, con otro Estado u Organismo Internacional o con cualquier otra persona física o jurídica, domiciliada o no en la REPUBLICA ARGENTINA y cuyo pago sea exigible dentro o fuera del territorio nacional.

En aquellos casos en que se coloquen títulos, bonos, obligaciones de largo y mediano plazo o Letras del Tesoro, se considerará deuda interna a las colocaciones a las que les sea aplicable la Ley Argentina y se considerará deuda externa a aquélla cuya jurisdicción o ley aplicable no sea la Ley Argentina.

Cuando se trata de títulos en moneda extranjera y como consecuencia de la globalización de los mercados, esta definición tropieza con el inconveniente de que resulta difícil establecer si el poseedor del papel de deuda que se cotiza simultáneamente en mercados locales e internacionales es o no residente en el país.

Esta situación ha sido contemplada en el artículo 58 del Decreto Reglamentario de la Ley 24.156, el que establece: Al solo efecto de su registración y contabilización, la deuda pública y las Letras del Tesoro de conformidad con los lineamientos establecidos en el Artículo 57 de la Ley N° 24.156, podrán registrarse como deuda en moneda nacional y deuda en moneda extranjera.

Se considerará deuda en moneda nacional aquélla contraída en moneda de curso legal con personas físicas o jurídicas, domiciliadas o no en la REPUBLICA ARGENTINA y cuyo pago sea exigible dentro o fuera del territorio nacional.

Se considerará deuda en moneda extranjera, aquélla contraída en otras denominaciones que la de curso legal, con otro Estado u Organismo Internacional o con cualquier otra persona física o jurídica, domiciliada o no en la REPUBLICA ARGENTINA y cuyo pago sea exigible dentro o fuera del territorio nacional.

En aquellos casos en que se coloquen títulos, bonos, obligaciones de largo y mediano plazo o Letras del Tesoro, se considerará deuda interna a las colocaciones a las que les sea aplicable la Ley Argentina y se considerará deuda externa a aquélla cuya jurisdicción o ley aplicable no sea la Ley Argentina.

b. Según la naturaleza del deudor, la deuda puede ser:

DIRECTA: Es la deuda asumida por la Administración Central en calidad de principal deudor;

INDIRECTA: Es la deuda de cualquier persona física o jurídica distinta de la Administración Central, pero que cuenta con un aval, fianza o garantía de la misma.

A su vez, el artículo N° 57 determina que la deuda pública puede originarse por alguno de los siguientes instrumentos o mecanismos financieros:

1. Emisión y colocación de títulos, bonos y obligaciones de mediano y largo plazo;
2. Emisión y colocación de Letras del Tesoro cuyo vencimiento supera al ejercicio presupuestario vigente;

En ese marco, conviene destacar que no constituye deuda pública la deuda del Tesoro por vencimientos impagos, denominada “deuda flotante”, ni las operaciones de emisión de letras del Tesoro para cubrir deficiencias estacionales de caja y reembolsables durante el mismo ejercicio financiero en que se emiten.

3. Contratación de Préstamos con instituciones financieras;
4. Contratación de obras, servicios o adquisiciones cuyo pago total o parcial se estipule realizar en el transcurso de un ejercicio financiero posterior al vigente; siempre y cuando los conceptos que se financien hayan devengado anteriormente.

Estas operaciones dan origen a un instrumento de deuda que se denomina "préstamos", y que constituyen todas aquellas operaciones de financiamiento de mediano y largo plazo asumidas por el Estado Nacional en su carácter de deudor principal, y que generalmente están orientados a fines específicos que se establecen en el contrato o convenio respectivo.

5. Otorgamiento de avales, fianzas o garantías; cuyo vencimiento supere el periodo del ejercicio financiero.

El aval es una forma peculiar de garantía por la que el Estado Nacional se obliga accesoriamente para el cumplimiento de una obligación crediticia contraída por una entidad pública, privada o mixta. Por medio de él se garantiza a su vencimiento la obligación de un tercero. No se lo considera un gasto, por cuanto estaría sujeto a una eventualidad o contingencia sujeta al cumplimiento del avalado, el que una vez otorgado el aval, deberá hacer frente al pago de los servicios respectivos con sus propios fondos.

Los avales otorgados por la Administración Central por operaciones de crédito público interno o externo, configuran la denominada deuda indirecta, pudiendo ser beneficiarios de los mismos:

- el resto de los organismos del Sector Público Nacional de cualquier naturaleza,
- las provincias y los organismos paraestatales de jurisdicción nacional, provincial o municipal o
- las empresas privadas cualquiera sea su estructura jurídica.

6. Consolidación, conversión y renegociación de otras deudas: Estas operaciones configuran lo que genéricamente se denomina reestructuración de la deuda"por las cuales no se contrae mayor endeudamiento, sino que se modifica la estructura de pasivos en términos de montos, plazos, servicios de la deuda o rendimientos procurando una mejora en las condiciones de financiamiento, o una disminución en la vulnerabilidad del sector externo ante fluctuaciones en los tipos de cambio y las tasas de interés internacionales.

Estos dos tipos de operaciones dan origen a un instrumento de deuda denominado "Títulos Públicos", los que constituyen obligaciones de mediano y largo plazo contraídas por el Estado Nacional, con el objeto de captar fondos del mercado de capitales.

Riesgo crediticio

El riesgo crediticio es un indicador que el mercado o la institución financiera le atribuye a determinada operación financiera, y mide el grado de probabilidad del cumplimiento de las obligaciones contractuales por parte del deudor, evaluándose al mismo tiempo el riesgo que asume el acreedor.

La calificación se asigna luego de un minucioso análisis de la situación económica y financiera del emisor y representa una opinión, la misma es considerada por los inversores a la hora de identificar los diferentes niveles de calidad crediticia.

A tal efecto, el primer paso de la calificación consiste en analizar el marco legal y constitucional del emisor, de modo de determinar las fuentes de ingresos, capacidad de deuda, capacidad de contratación, capacidad de prestación de servicios públicos bajo su competencia, y mecanismo de control e información.

Una vez establecido el contexto en el que opera la administración, se analiza el sistema administrativo y gubernamental y la situación financiera como así también cualquier otro elemento de juicio vinculado con el comportamiento previsible del deudor.

Cuando el deudor es el Gobierno o hay plenas garantías por parte del mismo, el riesgo crediticio se denomina riesgo soberano, y es estimado por Consultoras Internacionales entre las que se destacan: Moodys, Standard and Poors y Duff & Phelps Inc.

En líneas generales, el análisis del riesgo soberano contempla dos tipos de factores: cuantitativos y cualitativos según se describe a continuación. Los factores cuantitativos, como lo indica su nombre, son numéricos y se determinan sobre la base de la información disponible en las cuentas públicas, estadísticas y presupuestos.

Producto bruto por habitante y variación anual del producto bruto per cápita: el objetivo es determinar la posibilidad de la población de absorber impactos adversos

de la economía y/o el aumento de la carga impositiva. También es útil observar el comportamiento de este indicador en comparación con otros países similares.

Además se analizan las necesidades de financiamiento para el período corriente como porcentaje de ingresos totales y la evolución y proyección de la base imponible, en función de los distintos impuestos vigentes.

Déficit/superávit global sobre producto bruto: El déficit presupuestario es causa de endeudamiento, y por lo tanto un indicador muy importante a la hora de determinar la capacidad crediticia.

Evolución de la balanza de pagos y déficit/superávit corriente sobre producto bruto: El equilibrio entre los ingresos y gastos corrientes es una medida de la responsabilidad fiscal. La situación óptima sería que los ingresos corrientes cubran los egresos corrientes, en cuyo caso el endeudamiento tendría como contraparte la inversión. Sin embargo, aun en este caso ideal, las calificadoras constatan que las inversiones sean razonables, y la generación de ingresos futuros que puedan contribuir al servicio de la deuda.

Deuda pública total sobre producto bruto: Este indicador muestra la relación entre deuda total y la capacidad de servicio de la misma. Un elevado nivel de endeudamiento claramente deja menor margen de maniobra para el gobierno en caso de shock.

Deuda pública total sobre los ingresos corrientes e Intereses sobre ingresos corrientes: este indicador indica la verdadera carga que significa el servicio de la deuda para la economía. Además presenta una medida de cómo se verían afectadas las finanzas públicas frente a un ajuste inesperado de la tasa de interés (especialmente cuando la deuda es a tasa variable).

En el siguiente cuadro se resumen los factores cuantitativos:

Medición del Riesgo soberano
<p>Factores de tipo cuantitativo:</p> <p>Producto bruto por habitante y variación anual del producto bruto per cápita:</p> <ul style="list-style-type: none">• Necesidades de financiamiento para el período corriente como porcentaje de ingresos totales• Evolución y proyección de la base imponible.• Déficit/superávit global sobre producto bruto: El déficit presupuestario es causa de endeudamiento, y un indicador relevante a la hora de determinar la capacidad crediticia.• Evolución de la balanza de pagos y déficit/superávit corriente sobre producto bruto: El equilibrio entre ingresos y gastos es una medida de la responsabilidad fiscal.• Deuda pública total sobre producto bruto:• Deuda pública total e intereses sobre los ingresos corrientes• Otros

En cambio, los factores cualitativos se basan en la opinión fundada de los analistas

sobre aspectos más subjetivos de la administración.

Cambios en materia política, así como también en la estructura de poderes, analizando quiénes ocupan los cargos relevantes, ya sea en ámbito del gobierno como en empresas oficiales (idoneidad, honestidad, antecedentes). Permanencia institucional y estabilidad jurídica y política.

Coherencia de la política económica y estabilidad y diversidad de fuentes de ingresos. Política de inversiones y políticas en materia de educación, salud y seguridad social y su relación con el destino específico del financiamiento.

Administración de la deuda, es decir, la forma en que se han manejado los vencimientos, renovaciones e incrementos de deuda pública, en función de su oportunidad y posibilidades. Eficiencia administrativa de la administración central.

En el siguiente cuadro se resumen los factores de tipo cualitativo:

Medición del Riesgo Soberano
Factores de tipo cualitativo:
<ul style="list-style-type: none">• Cambios en materia política, y en la estructura de poderes,• Permanencia institucional y estabilidad jurídica y política;• Coherencia de la política económica y estabilidad y diversidad de fuentes de ingresos.• Política de inversiones y políticas en materia de educación, salud y seguridad social y su relación con el destino específico del financiamiento;• Administración de la deuda, es decir, la forma en que se manejan los vencimientos, renovaciones e incrementos de deuda pública.• Eficiencia administrativa y transparencia en la
61

Escalas de valores en las evaluaciones de riesgo crediticio Se inserta a continuación, a modo de ejemplo, la calificación de Standard & Poors, una de las agencias calificadoras que operan en el país:

I. Deuda en moneda extranjera de largo plazo

S & P			
Apto para la inversión (Investment Grade)			
BIRF - BID			<u>AAA</u>
			<u>AA+</u>
Hong Kong			<u>AA</u>
Portugal	Portugal		<u>AA-</u>
			<u>A+</u>
Chile, China, Corea del sur			<u>A</u>
Malasia, Rep. Checa	Chile	Chile	<u>A-</u>
Hungría, Polonia, Rusia,			<u>BBB+</u>
Bulgaria, Croacia, México	Colombia, Polonia, Hungría	Colombia	<u>BBB</u>
Rumania	Uruguay	Hungría	<u>BBB-</u>
Especulativo			
Egipto, El Salvador	Filipinas	Uruguay	<u>BB+</u>
Filipinas, Turquía, Venezuela	Turquía, Rusia	Rusia	<u>BB-</u>
Argentina , Uruguay		Brasil	<u>B+</u>
Rep. Dominicana			<u>B</u>
Paraguay			<u>B-</u>
Predominantemente especulativo			
Ecuador			<u>CCC+</u>

La calificación es similar para los distintos sectores analizados, permitiendo al inversor comparar percepciones de riesgo de distintas inversiones, de lo que surge que cuanto menor es la percepción del riesgo, menos especulativa y más blandas resultarán las condiciones financieras, o sea, menores tasas, mayores plazos, menores requerimientos de garantías u otros condicionamientos, lo que en definitiva se traduce en uno de los principales componentes del spread (diferencial entre la tasa a la cual se financia la operación y una tasa de referencia).

Como se puede observar en el gráfico precedente, un país que se ha diferenciado netamente en América Latina es Chile, calificado como "Deuda apta para inversión - grado medio" por las tres agencias más importantes.

2.1.4. Instrumentos de Endeudamiento

Títulos Públicos

Un título público emitido por el Estado Nacional o Provincial en virtud de las facultades que les confieren las respectivas constituciones, es un instrumento financiero por el cual el Estado capta recursos del mercado de capitales y se compromete a su devolución en determinadas condiciones que se fijan en la emisión del mismo.

La emisión se autoriza por medio de Leyes y Decretos en un todo de acuerdo a la

Legislación vigente, en donde se determinan las condiciones y las obligaciones que asume el emisor, las que pasan a constituir los derechos que el título otorga a su poseedor.

De acuerdo a su estructura financiera, los títulos públicos existentes en los mercados pueden clasificarse básicamente en los siguientes tres tipos de títulos:

- a. **amortizing**: son títulos por los cuales el gobierno se compromete a pagar periódicamente servicios de renta y de capital. Por ej: el BONEX 92 a 10 años de plazo denominado en dólares, que luego de 2 años de gracia amortiza anualmente un 12,5 % del capital por un período de 8 años y paga una tasa LIBO semestral en US\$ cada seis meses.
- b. **bullet**: (bala): son títulos por los cuales el gobierno se compromete a pagar periódicamente servicios de renta, pero amortizan integralmente al vencimiento. Por ej: una Euroletra denominada en libras esterlinas, que paga semestralmente una tasa de 8,25 % anual, y amortiza integralmente en el año 2002.
- c. **bonos de cupón cero**: son títulos por los cuales el gobierno se compromete a pagar renta y capital íntegramente al vencimiento (generalmente son títulos a descuento), tienen una estructura financiera muy sencilla, siendo común su utilización para obligaciones a largo plazo y con un elevado descuento y en el caso particular de los bonos de cupón cero del Tesoro de los EEUU son utilizados como referencia o "benchmark", ya que se los considera inversión sin riesgo para evaluar distintas calidades crediticias que ofrecen los emisores en los mercados.

Se definen a continuación los principales elementos que configuran un título público según se establece en la documentación de emisión del instrumento financiero. Las condiciones establecidas se mantienen invariables durante la vida o maduración del mismo dado que constituyen los derechos del poseedor del papel de deuda:

- a. **Fecha de emisión**: es la fecha en la cual se emite el título. Indica el momento a partir del cual tiene vigencia el instrumento de deuda. Ej.: el 15/09/1992 es la fecha de emisión del BONEX 92.
- b. **Plazo**: indica el tiempo de vida o madurez del título que se emite, rige a partir de la fecha de emisión hasta la total extinción de las obligaciones asumidas por el emisor. Ej.: el plazo del BONEX 92 es de 10 años.
- c. **Moneda de emisión**: Corresponde a la moneda de denominación del título. Ej: la moneda del BONEX 92 es el dólar.
- d. **Valor nominal**: es el valor por el cual fueron emitidos los títulos. También es llamado "face value" o valor facial.

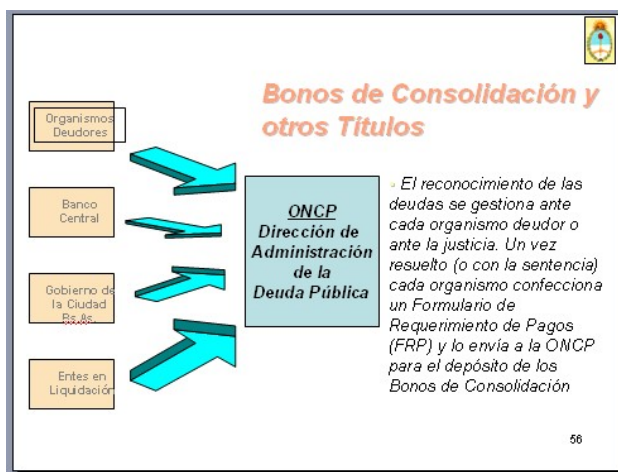
- e. **Monto autorizado a emitir:** es el monto máximo autorizado a emitir hasta el cual se puede endeudar el Estado mediante la colocación en el mercado de capitales del título emitido. Ej: el valor nominal autorizado a emitir del BONEX 92 es V.N. 2.500 millones de Dólares Estadounidenses.
- f. **Período de gracia:** en los títulos amortizing se define como período de gracia al período en el cual el título no devenga cupones de amortización del capital. Ej: el período de gracia del BONEX 92 es de dos años.
- g. **Cupones de renta:** consisten en el calendario de pagos y fórmula y tasa de interés aplicable correspondientes a la renta del capital. Los intereses representan la ganancia que percibe el tenedor del bono, y se calculan sobre el saldo de deuda, aplicando la tasa de interés y el margen que se fijan en las condiciones de emisión.
- Ej: el BONEX 92 paga un total de 20 cupones de Renta semestrales a partir del 15/03/93, y devenga la tasa LIBO para depósitos en Eurodólares a 180 días.
- h. **Cupones de amortización:** consisten en el calendario y porcentual de vencimientos de amortización de principal (capital). La amortización representa el reintegro o reembolso del capital; el porcentaje que se aplica para el pago de la amortización depende del plazo del título, del periodo de gracia y de la regularidad del pago. La regularidad con que los títulos de deuda pública pagan los servicios tanto de renta como de amortización puede ser mensual, trimestral, semestral o anual.
- Ej.: el BONEX 92 tiene un período de gracia de 2 años y a partir de entonces, paga 8 cuotas anuales de 12,5
- i. **Flujo de pagos:** el conjunto de cupones de renta y amortización integran el flujo de pagos comprometido por el gobierno según condiciones de emisión.
- j. **Precio de emisión:** es el precio que se fija a la colocación del título (en muchos casos como consecuencia de un proceso licitatorio) que determina el monto a desembolsar por el acreedor por cada 100 de valor nominal del título emitido. El mismo puede ser bajo la par, sobre la par o a la par (100
- k. **Monto colocado:** el monto efectivamente colocado de un título, puede ser igual o inferior al monto autorizado a emitir, pero nunca puede superarlo. Ej: el monto colocado del BONEX 92 fue de V.N. 2.500 millones de Dólares estadounidenses.
- l. **Títulos escriturales y carturales:** los títulos escriturales tienen la característica de que son títulos cuyas planchas no se imprimen. La titularidad de los mismos está registrada en "cajas de valores", razón por la cual sus titulares


acreditan su tenencia mediante certificados de depósito emitidos por dichas instituciones. A su vez los Títulos carturales son aquellos cuyas planchas son impresas y sus cupones son cortados físicamente para su cobro.

Ej: Según condiciones de emisión, el BONEX 92 es un título cartural, ya que en las mismas se estableció que la Casa de Moneda S.E. procederá a imprimir los Bonos que se emitan, según la distribución y la numeración el que indique Banco Central de la República Argentina. Sin embargo dicho título nunca llegó a imprimirse y sus tenedores acreditan su titularidad mediante certificados emitidos por las respectivas cajas de valores o entidades de registro.

- m. **Condiciones de registro y de transacción del título en los mercados secundarios:** son las condiciones definidas en la documentación de emisión del título; establecen qué entidades tendrán la responsabilidad de registrar a los titulares de los títulos públicos en cuestión y emitir los correspondientes certificados de depósito, como así también registrar las transacciones que se operen en los mercados secundarios.

En los cuadros siguientes se reseña la forma en que operan los títulos “cartulares”:





Bonos de Consolidación y otros Títulos

Dep. Colectivo
Abre cuenta para cada titular o tenedor de bonos


Registro Accionistas
Abre cuenta para cada operador de Bolsa, (Bancos, etc.)

Cada operador o Banco Abre sub-cuenta para Cada tenedor

El Gobierno contrata a la Caja de Valores S.A. como "agente de registro y pago" de los títulos de la deuda consolidada.

En otros tipo de bonos contrata a la CRYL (del BCRA) o una entidad que opere en los Mercados de Capitales Externos

57



Deuda Consolidada – Caja de Valores S.A.

Dep. Colectivo
Abre cuenta para cada titular o tenedor de bonos

Registro Accionistas
Abre cuenta para cada operador de Bolsa, (Bancos, etc.)

Cada operador o Banco Abre sub-cuenta para Cada tenedor

Cuando se produce el vencimiento (amortización y/o renta) de un título la ONCP calcula sus importes en base a sus registros y la TGN gira el dinero para que la Caja de Valores (u otro organismo contratado) deposite el importe en cada cuenta de los tenedores.

58

Mercados Secundarios

Una vez emitido el título y colocado en el mercado primario, el mismo se cotiza en forma permanente en los mercados secundarios previstos en su emisión, los que le confieren liquidez al papel de deuda.

A continuación se definen brevemente algunos conceptos que son útiles para conocer la valuación de los títulos en los mercados secundarios.

- a. Precio de mercado: es el precio que surge del libre juego de la oferta y la demanda establecida en la cotización del M.A.E. (Mercado Abierto Electrónico), la bolsa u otros mercados.

Ej: el precio de mercado del BONEX 92 al 30/04/99 ascendía a U\$S 48,65 por cada 100 de valor nominal.

El precio de la cotización diaria, expresa el “rendimiento” que el inversor pretende que tenga la suma de dinero que él destina, y que recibirá como contraprestación por un flujo de pagos comprometidos por el gobierno en las condiciones de emisión y al valor nominal del título. Es decir, el gobierno siempre pagará los vencimientos en base al valor nominal, cualquiera sea la cotización de ese título en el mercado. A mayor precio menor rendimiento del inversor y a menor precio mayor rendimiento del inversor, dado que el flujo de pagos del gobierno, es independiente de la cotización diaria en los mercados.

Un ejemplo: si se paga en el mercado USD 70 por un título de valor nominal USD100, se tiene un rendimiento de USD 30. Si el precio pagado es de USD 40, se tiene un rendimiento de USD 60.

Dicho rendimiento requerido por el inversor, es una medida del riesgo país reflejado en el "spread"(diferencial de tasa de rendimiento con respecto a otra inversión equivalente usada de referencia)

- b. Intereses corridos (o cupón corrido): son los intereses devengados entre la fecha de emisión o de inicio del cupón corriente y la fecha de referencia. Ej: el interés corrido del BONEX 92 desde el inicio del período de Renta 14, (del 15/03/99 hasta el 30/04/99) equivale es de U\$S 0,33 por cada 100 de valor nominal.
- c. Valor residual (capital no amortizado): es el valor que resulta de descontar a los valores nominales las amortizaciones que se van produciendo y en aquellos casos particulares en los que se capitalizan intereses, sumarle los intereses capitalizables a la fecha.

Ej: el BONEX 92 durante el período comprendido entre marzo del 99 y setiembre 99, tiene un valor residual de U\$S 50 por cada 100 U\$S de valor nominal, esto significa que el título amortizó un 50% de su capital.
- d. Valor residual técnico: es el que resulta de adicionar al valor residual los intereses corridos a la fecha. Ej: el valor residual técnico del BONEX 92 al 30 de abril de 1999 asciende a U\$S 50,33 por un monto de U\$S 100 en valor nominal, esto significa sumarle los intereses corridos al capital remanente del título (valor residual) desde el inicio del período hasta la fecha de cálculo. Donde, $V.R.T. = 50 + 0,33 = 50,33$.
- e. Paridad: es el cociente entre el precio de mercado y el valor residual técnico de un título. Se utiliza para saber si un título cotiza a la par, sobre la par o bajo la par. Ej: la paridad del BONEX 92 al 30 de abril de 1999 es $48,65/50,33 = 97$

- f. Circulación: es el monto de títulos públicos en poder del sector privado. Generalmente se calcula sobre la base del valor residual. Ej: el monto en circulación del BONEX 92 al 30/04/99 asciende a V.R. 342.217 millones.
- g. Cartera del sector público: es el monto de títulos públicos en poder del Sector Público (en manos, por ejemplo, del BCRA, ANSES, etc.). Ej: el monto en cartera de Sector Público del BONEX 92 al 30/04/99 asciende a V.R. 519.464 millones.
- h. Cartera del gobierno (monto no colocado): es el monto autorizado a emitir menos la circulación al público y la cartera del Sector Público.
- i. Rescate anticipado: el Tesoro tiene la facultad de retirar de circulación un título antes de su fecha de vencimiento. Como ejemplo, podemos citar los rescates anticipados cuando se utilizan los títulos para adquirir activos del sector público (privatizaciones) o cancelar pasivos frente al mismo (como en el caso de moratorias impositivas o previsionales). Ej: el rescate anticipado de BONEX 92 al 30/04/99 alcanzó a V.N.776.638 millones.

Préstamos de Organismos Internacionales de Crédito

Banco Mundial (BIRF)

- En la época de su creación (junio de 1946) se puso énfasis en la reconstrucción de los países destruidos por la Guerra. Hoy en día, sus objetivos principales son:
 - fomentar la formación de capital en los países menos desarrollados, garantizando y participando en inversiones privadas o, en su ausencia, suministrando los fondos necesarios;
 - fomentar la expansión del comercio mundial y el equilibrio en balanza de pagos;
 - proveer asistencia técnica a los países menos desarrollados (especialmente en el área de proyectos de inversión).

Para hacer frente a dichos objetivos, el Banco se compone de cuatro instituciones: el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF); la Asociación Internacional de Fomento (AIF); la Corporación Financiera Internacional (CFI) y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI).

Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

El propósito fundamental de este Banco es contribuir en el proceso de desarrollo de los territorios miembros (naciones que integran la Organización de Estados Americanos). Para ser miembro del BID, el país interesado debe primero ser miembro del Fondo Monetario Internacional y sus principales son:

- Promoción de inversiones;
- Captación de recursos y financiamiento (préstamos);
- Estímulo y complementación de las inversiones privadas; • Cooperación para orientar el desarrollo de los países miembros;
- Provisión de asistencia técnica.

Reestructuración de Deuda

La reestructuración de la deuda puede efectuarse en forma directa o indirecta, entendiéndose como reestructuración directa a aquella que se realiza con los mismos acreedores y tiene como consecuencia una extinción de la deuda preexistente en el mismo acto en que se contrae la nueva deuda.

Dentro de este concepto, la conversión de deuda consiste en el cambio de uno o más instrumentos de deuda pública por otro u otros nuevos representativos del mismo capital adeudado, modificándose los plazos y demás condiciones financieras de su servicio.

Durante la década de los 90 se llevaron a cabo procesos de conversión que se denominaron “canje” y “megacanje”, según el volumen involucrado, a través de los cuales el Tesoro Nacional entregó nuevos títulos, en reemplazo de otros, con nuevas condiciones en las que se reflejaba el empeoramiento de la situación económica y política del Gobierno.

A su vez, la consolidación consiste en la transformación de una o mas partes de la deuda pública (generalmente interna y de corto plazo o vencida e impaga), en deuda instrumentada a mayor plazo, para lo cual se concilian los montos adeudados y se modifican las condiciones de su servicio, generalmente a través del canje por un nuevo título público.

Por último, la renegociación de la deuda consiste en convenir con el acreedor la modificación de los plazos, intereses u otras condiciones originalmente pactadas, lo que generalmente se instrumenta mediante una adenda al contrato original o mediante un nuevo convenio.

La reestructuración indirecta es aquella que se realiza con acreedores diferentes a través del mercado y en momentos de tiempo distintos, emitiendo deuda nueva y comprando deuda preexistente.

Estas operaciones de reestructuración indirecta de Deuda Pública implican el manejo de los pasivos del Gobierno, con los objetivos fundamentales de:

- mejorar el perfil de vencimientos

- administrar el riesgo de fluctuaciones en las tasa de interés internacionales y tipos de cambio;
- arbitrar el rendimiento de los distintos instrumentos de la deuda; y
- reducir la volatilidad de los instrumentos financieros más líquidos.

Entre las mencionadas operaciones se encuentran transacciones tales como: compras en el mercado, operaciones de cancelación de deuda combinadas, operaciones de pase de monedas (“currency swaps”), o de tipo de tasas de interés (“interest swaps”), acuerdos de recompra de obligaciones (“repurchase agreements”) y otros instrumentos derivados tales como futuros, opciones, límites inferiores (“floors”) y límites superiores (“caps”), límites inferiores y superiores (“collars”) y operaciones de cobertura (“hedge”).

Acuerdo de conversión y reducción de la deuda con bancos comerciales del exterior (Plan BRADY)

En el marco del proceso de reforma de la economía argentina, un paso fundamental en el año 1992 para posibilitar el regreso a los mercados de capitales, era la regularización de las relaciones con la banca comercial privada, dado que a partir de abril de 1988 se habían suspendido los pagos de las deudas contraídas con dichas instituciones. El proceso de regularización y disminución del saldo de la deuda comenzó en 1990, cuando se empezaron a efectuar pagos mensuales en concepto de intereses.

En el cuadro siguiente se sintetiza la forma en que se reestructuró la deuda elegible incluida en el Plan Brady:

NEGOCIACION DEL PLAN BRADY		
Deuda Elegible con Bancos Comerciales (aprox.330 bancos): u\$s 19.000		
Neto: u\$s 17.000 mill. de capital u\$s 8.500 mill. de intereses atrasados desde 1988		
a)	Bonos con Descuento (Discount Bond) del 35% del VN – Vto. 30 años : 2023	
b)	Bonos a la Par (Par Bond) – Vto. 30 años: 2023	
c)	Intereses vencidos Bonos a Tasa Flotante (FRB): Vto. 12 años con 3 de gracia	
d)	Garantía con BONOS CERO CUPON del TESORO AMERICANO QUE COSTARON u\$s 1.921 millones (se financiaron con nuevos préstamos)	
	_____ u\$s 17.000	
Firma	Abril 1993 (pagos semestrales sólo de intereses)	Abril 2023
u\$s 1921 Bonos “0 Cupon” (acumula los intereses)		u\$s 17.000
Abril 1993		Abril 2023

De esta forma Argentina regularizó la situación de la deuda con los bancos del exterior y mejoró el perfil de vencimientos de capital y de servicio de la deuda, una

vez que en 1992 comenzaban los vencimientos de capital de algunas facilidades. Estas mismas facilidades, con el Plan Brady, fueron postergadas hasta el año 2023.

Renegociación de la Deuda Externa Oficial. Club de París

El Club de París, junto a otros clubes de acreedores, como el Club de Londres y el Club de La Haya, surgen en la década del 50, como mecanismo multilateral de renegociación de deuda externa oficial. A partir de fines de dicha década, el Club de París pasa a constituirse en el principal ámbito para la renegociación de los servicios de préstamos otorgados o garantizados por los gobiernos o agencias oficiales de los países acreedores.

La primera reunión del Club fue en 1956, en la que se llevó a cabo la renegociación de la deuda argentina. Desde entonces, y hasta noviembre de 1992, fueron celebrados 235 acuerdos de renegociación, por un monto superior a 200 mil millones de dólares. La principal acción del Club consiste en llegar a la Minuta de acuerdo, que sirve de marco a los acuerdos bilaterales entre los países acreedores y deudores, para lo cual el mecanismo de reestructuración utilizado es el reescalonamiento de pagos, con la posibilidad de una reducción en el principal o en la renta de los préstamos en casos extremos.

Para acceder al Club de París, el país deudor debe cumplir las condiciones de demostrar a los acreedores que la deuda no podrá ser afrontada a menos que se refinancie e implementar los pasos necesarios para eliminar las causas de las dificultades de pagos, con el objetivo de mejorar ostensiblemente su posición de pagos externos.

Asimismo, el país deudor debe presentar un plan para demostrar que podrá cumplir con los compromisos adquiridos, el que debe ser monitoreado por el Fondo Monetario Internacional.

El amplio uso del Club como mecanismo de renegociación se debe a las ventajas que el mismo ofrece a acreedores y deudores. Para los acreedores, la negociación multilateral significa un tratamiento equitativo, y permite repartir entre todos el peso de una eventual reducción de la deuda y de plazos más largos de amortizaciones. Para los países deudores, permite evitar múltiples negociaciones simultáneas que, además, resultan en acuerdos bilaterales con condiciones dispares.

A. Estructura organizativa: El Club no tiene miembros fijos ni una estructura institucional; más bien representa un conjunto de prácticas y procedimientos que se han ido implementando desde la primera reunión realizada en 1956. Las reuniones están abiertas a todos los acreedores oficiales que acepten estas prácticas y procedimientos, y se realizan en el ámbito de la Dirección del Tesoro del Ministerio de Finanzas de Francia, cuyo Director es el Presidente del Club de París.

En la actualidad (Julio de 2012) no se han reanudado los pagos con el Club de París

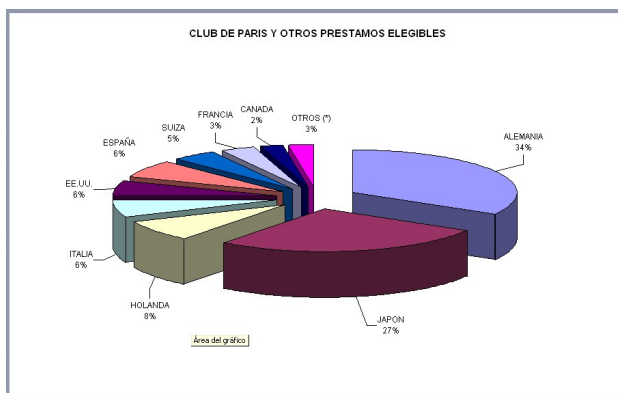
(suspendido en el 2001). El Gobierno Nacional anunció en el 2008 que se reiniciarían las negociaciones, lo que no se ha logrado hasta el presente.

En los cuadros siguientes se muestra la deuda enmarcada en el Club de París a Septiembre de 2010, sin intereses compensatorios ni punitivos, que deberán ser discutidos en una negociación directa con los gobiernos acreedores:

Club de París y otros elegibles

En U\$\$ al 30/09/2010

PAIS	Capital vencido	Interés vencido	Total vencido	Participación
SUECIA	11.713.974,14	1.628.778,07	13.342.752,22	0,2%
SUIZA	222.973.128,04	65.012.076,18	287.985.204,22	4,6%
HOLANDA	384.167.157,01	92.889.352,74	477.056.509,75	7,8%
AUSTRIA	42.583.222,20	8.767.582,81	51.350.805,01	0,8%
ISRAEL	2.484.544,52	341.090,88	2.825.635,40	0,0%
BELGICA	9.436.754,77	1.318.269,35	10.755.024,12	0,2%
DINAMARCA	9.586.208,61	1.251.292,66	10.837.501,27	0,2%
FRANCIA	189.481.658,87	33.077.315,30	222.558.974,17	3,8%
FINLANDIA	5.999.883,60	739.177,51	6.739.061,11	0,1%
REINO UNIDO	50.770.264,86	8.044.752,78	58.815.017,64	0,8%
ITALIA	357.569.314,36	41.471.645,73	399.040.960,09	6,0%
ALEMANIA	1.487.393.954,93	468.991.503,30	1.956.385.458,24	33,6%
JAPON	1.564.416.194,25	201.113.090,80	1.765.529.285,05	27,4%
ESPAÑA	344.022.544,45	67.414.362,89	411.436.907,34	6,2%
EE.UU.	285.322.941,68	103.322.147,63	388.645.089,31	6,1%
CANADA	123.889.540,80	20.160.165,98	144.049.706,78	2,2%
TOTAL	5.091.811.287,08	1.115.542.604,62	6.207.353.891,71	100,0%



Deuda consolidada

El proceso de consolidación de deudas encarado por el Estado Nacional consiste en el reconocimiento, conciliación y regularización de deudas atrasadas vencidas e impagas que pesaban sobre el Estado Nacional, como por ejemplo incumplimiento de beneficios previsionales, con proveedores del estado, por juicios pendientes, etc. mediante la utilización de Títulos Públicos como medio de pago

En otros términos, la consolidación implica un proceso de canje de deuda no instrumentada de corto plazo o vencida e impaga, en general no registrada previamente, para lo cual el instrumento elegido han sido títulos de la deuda pública a un plazo mayor que el de la deuda original.

La Ley N° 23.982 establece el régimen de la consolidación de la deuda a cargo del Estado Nacional por obligaciones vencidas o de causa o título anterior al 1º de Abril de 1991, la que tiene lugar cuando medie o hubiere mediado controversia reclamada administrativa o judicialmente, quedando consolidadas las deudas luego del reconocimiento en dichas sedes.

Las deudas consolidadas fueron originadas básicamente por los siguientes conceptos: deudas comerciales (e.g., con proveedores del Estado), deudas previsionales, deudas con exportadores, deudas con provincias, deudas por juicios laborales e indemnizaciones por accidentes de trabajo, etc.

La consolidación dispuesta comprende las obligaciones a cargo del Tesoro Nacional, administración pública centralizada o descentralizada, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Banco Central de la República Argentina, Fuerzas Armadas y de Seguridad, Fabricaciones Militares, entidades autárquicas, empresas del Estado, sociedades anónimas con participación estatal mayoritaria, sociedades de economía mixta, servicios de cuentas especiales, del Instituto Nacional de Previsión Social y de las obras sociales. Quedaron exceptuados de este régimen el Banco de la Nación Argentina y el Banco Ciudad de Buenos Aires, la Caja Nacional de Ahorro y Seguro, el Banco Nacional de Desarrollo y el Banco Hipotecario Nacional.

Por otra parte, se utilizaron Bonos de Consolidación en pago de diversas deudas generadas con posterioridad al 01/04/91, o que fueron reconocidas a través de otras leyes, entre ellas: Los pasivos de los Entes en proceso de liquidación (Art. 45 de la Ley N° 11.672 complementaria permanente de presupuesto), los reconocimientos generados por la suspensión transitoria del Régimen de Promoción Industrial, los pasivos de Instituciones Financieras Estatales en liquidación, el reconocimiento a los ahorristas del Banco del Interior y Buenos Aires, los resarcimientos “por terrorismo del Estado” en el marco de las Leyes N° 24.043 (privación ilegítima de la libertad) y N° 24.411 (familiares de desaparecidos durante el período 1976-1983), los pasivos del Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (PAMI),

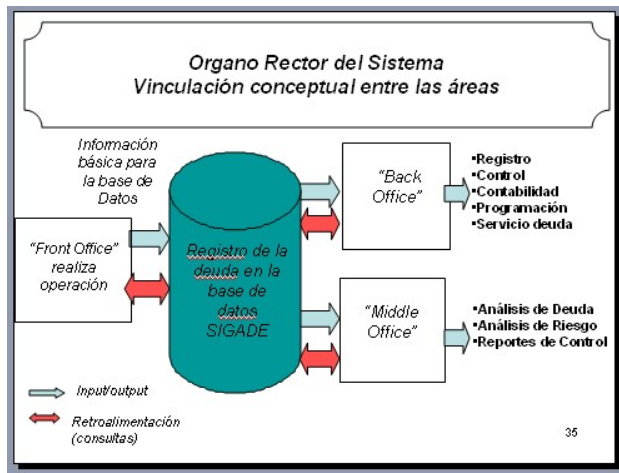
los pasivos de las Asociaciones Sindicales en el marco de la Ley N° 24.070., pasivo con los Exigentes de YPF, etc.

En ese sentido, queda por cancelar aquellos reclamos que se encuentran en proceso de reconocimiento, ya sea en sede Administrativa como Judicial. Asimismo, se encuentran pendientes de cancelación aquellos trámites que habiendo sido reconocidos, aún no han sido remitidos a la Secretaría de Hacienda para su registro y posterior colocación.

2.1.5. Sistema de Gestión y Análisis de la Deuda (SIGADE)

En el año 1993 con la entrada en vigencia de la Ley 24.156 y la creación de la Oficina Nacional de Crédito Público en la órbita de la Secretaría de Hacienda (en la actualidad dependen de la Secretaría de Finanzas) se firmó un proyecto de asistencia técnica con la UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, en su sigla en Inglés), se inició el proceso de instalación y puesta en marcha del Sistema de Gestión y Análisis de la Deuda (SIGADE), un sistema computarizado que tiene como función primordial proporcionar información precisa y actualizada sobre la deuda, a fin de lograr la gestión eficaz de la misma.

A través de sucesivas adaptaciones, en la actualidad se usa la Versión 6 (en entorno Web) que permite un manejo eficiente y eficaz de los pasivos del Sector Público Nacional. En el siguiente gráfico se puede ver la organización actual del SIGADE.



La información esencial describiendo las características de cada préstamo se registra por medio de códigos interpretados por el sistema a través de un "Diccionario de Datos". Casi la totalidad de estos códigos pueden ser modificados a medida del usuario. El SIGADE contiene también procedimientos para salvaguardar los archivos

de consulta y los archivos creados por el usuario.

Numerosas salidas o informes están a disposición del usuario. Entre las más útiles se destacan:

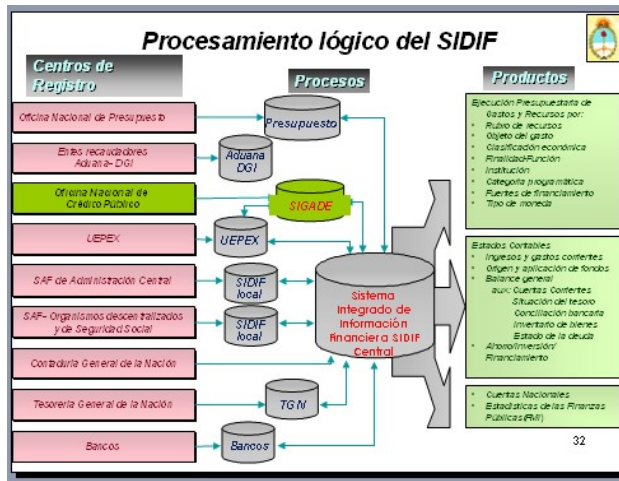
- proyecciones para cada contrato, tanto de los desembolsos futuros como así también del servicio de la deuda futuro;
- informe sobre el estado de cuenta de la deuda a cualquier momento, por ejemplo, saldo impago, mora, atrasos, desembolsos y servicio de la deuda durante un período particular,
- informes al Sistema de Notificación de la Deuda del Banco Mundial.

Estos estados o informes son de una producción muy flexible, ya que el usuario puede escoger los criterios de salida para elaborarlos. Es así como el sistema permite obtener muy rápidamente una situación o una proyección tanto sobre el total de los préstamos, como para un país acreedor en particular, como para un prestatario específico, o para un beneficiario dado.

Vinculación del SIGADE con el Sistema Integrado de Información

El Sistema de Crédito Público, al igual que los otros sistemas de Contabilidad, Presupuesto y Tesorería se integra al SIDIF, operando cada uno de ellos un sub-sistema independiente pero interconectado al sistema central.

Se inserta a continuación, el esquema lógico del proceso de integración o conexión entre todos los sistemas, remarcándose la interconexión entre el SIGADE y el SIDIF.



A efectos de interconectar ambos sistemas, se desarrolló localmente un software

denominado SIDIF-LINK, a través del TRANSAF, sistema de correo electrónico de datos para la vinculación del SIDIF con los Servicios Administrativos Financieros (SAF).

El SIDIF/Link permite relacionar sistemáticamente y en tiempo real las transacciones (desembolsos, pagos de principal, pagos de intereses y comisiones) ingresadas o generadas por el SIGADE, con su contraparte presupuestaria y contable en el SIDIF (Formularios de Gastos o de Ingresos), a cuyos efectos se decidió desarrollar dos módulos operativos: "módulo de gastos" "módulo de recursos" que reflejan la funcionalidad y los procedimientos definidos en cada caso.

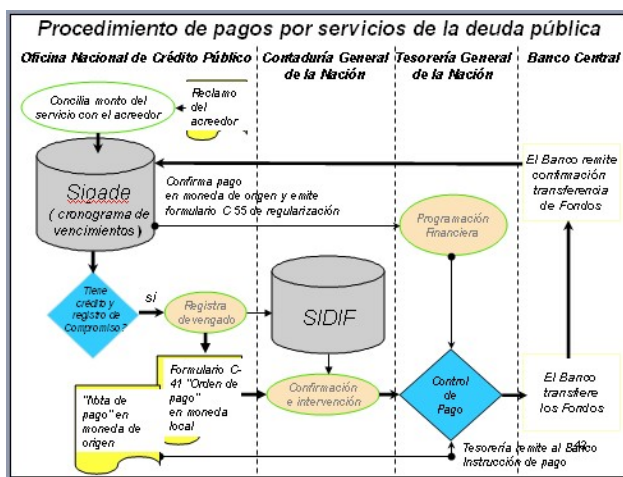
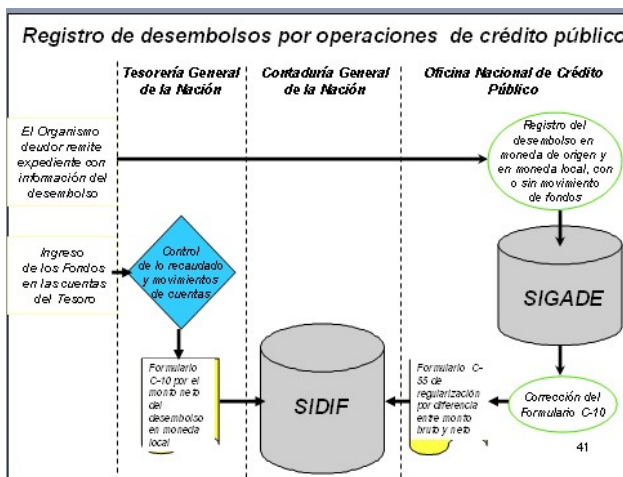
La interconexión informática entre el SIGADE y el SIDIF, configura un paso de fundamental importancia ya que ha hecho posible integrar, aunque parcialmente, el sistema de Crédito Público a la contabilidad central. Su operatoria se puede sintetizar de la siguiente manera:

- Se inicia con la carga en la base de datos del SIGADE de cada uno de los préstamos, títulos, bonos, etc. a los que se les asigna un número, y podrá desagregarse en varios tramos (subpréstamos): en función del tipo de moneda, tasas de interés, etc.
- A cada uno de los préstamos se le asigna los códigos de las partidas presupuestarias en las que se registrarán tanto los ingresos por desembolsos como las erogaciones por pagos de los servicios (amortizaciones, intereses, comisiones, etc.).
- Se emite un calendario de vencimientos"de cada préstamo, el que es conciliado con los saldos enviados por los acreedores.
- Diariamente se actualizan los archivos maestros con las tasas de interés que gravan los préstamos, tipos de cambio, etc.
- A través de un sub-sistema informático interconectado al SIGADE se registra cada una de las colocaciones de Títulos, Bonos, Letras, etc. en forma analítica, y los conceptos que las generan. Este sub-sistema calcula los servicios (renta y amortización) de cada especie, y se informa a los Organismos intermediarios que intervienen en el proceso de colocación y pago de servicios de los Títulos y Bonos (Caja de Valores S.A., Banco Central de la República Argentina, etc.)
- Con 30 días de anticipación al vencimiento de los servicios, el jefe de cada área (por tipo de acreedor) en las que se ha dividido la DADP, en el puesto de trabajo asignado en la red, determina los montos a abonarse y concilia con los saldos enviados por los acreedores. Si se detectan diferencias, se investigan las causas y se efectúan las correcciones que hubiere lugar.
- Cada Coordinación responsable de los diferentes tipos de acreedores en que se

divide el SIGADE, desde su propio puesto de trabajo de la red, con 30 días de anticipación, verifica el importe a pagar y lo transmite automáticamente al SIDIF a través del Sistema de Transmisión de Datos Vía Red Telefónica (TRANSAF) para su "validación"(esto es, si tiene cuota autorizada, si se ha efectuado el compromiso, etc.); una vez retomada la "validación", se imprime automáticamente la "Orden de Pago", y retransmite la información al SIDIF para la registración de la etapa del "devengado". Se destaca, que las partidas presupuestarias destinadas a atender los servicios de la Deuda Pública, se comprometen al inicio del Ejercicio por la totalidad de las previsiones.

- El formulario de la Orden de Pago, es suscripto por los responsables del Servicio Administrativo a cargo de la DADP, el Secretario de Hacienda (o Subsecretario de Financiamiento), e ingresado a la Contaduría General y Tesorería General de la Nación.
- Simultáneamente con la Orden de Pago, el sistema transmite automáticamente a la Tesorería General de la Nación la "Nota de Pago", la que es impresa en este último Organismo y suscripta por el Tesorero General de la Nación, ordenándole a los Bancos en los que tiene sus cuentas, la transferencia o el depósito en los destinos, cuentas y en las monedas que se detallan.
- Una vez que los Bancos han cumplido con los pagos ordenados, a través de la conciliación bancaria que opera en la Tesorería General de la Nación, aparece en las pantallas del SIDIF el dato sobre el débito en la cuenta corrientes del Tesoro, lo que es registrado en cada uno de los préstamos por los importes efectivamente abonados (en el "Libro Mayor" del SIGADE) lo que se refleja en el SIDIF mediante el registro de la etapa del "pagado" de las órdenes de pago.
- Las diferencias que pudieran surgir por variaciones en el tipo de cambio, u otras, entre los importes que se ordenaron pagar en moneda nacional y su equivalente en divisas efectivamente abonadas, son ajustadas contablemente mediante la emisión del formulario respectivo en el SIDIF-LINK, y su reflejo en el SIDIF siguiendo el procedimiento descrito anteriormente.
- En lo que hace al ingreso de los fondos al Tesoro Central originados por los desembolsos de los diversos tipos de instrumentos de deuda, los mismos son registrados por sus valores netos en el SIDIF por la Tesorería General, y ajustados a su valor nominal a través del SIDIFLINK mediante la emisión de los respectivos formularios.
- También desde el SIDIF-LINK se emiten y transmiten en forma automática al SIDIF los formularios de ingresos correspondientes a la colocación de Bonos de Consolidación.

En los siguientes gráficos se sintetiza la forma en que ambos sistemas se interconectan.



3. Área Disciplinar Impositiva

3.1. Tratamiento de los dividendos en el Impuesto a las Ganancias

Autor: Luisa Argañarás

Profesor adjunto: Teoría y Técnica Impuestos III

3.1.1. Breve reseña societaria:

Antes de entrar en el análisis del tratamiento impositivo de los dividendos es necesario aclarar algunos conceptos a la luz de la Ley 19550.

El estado de socio, como tal, confiere una serie de derechos inherentes a su calidad, entre otros, se encuentra el derecho del socio a percibir beneficios, cuyo fundamento legal societario se encuentra en los arts. 68, 69,70,189 etc., pero por sobre todo en el concepto de sociedad plasmado en el Art. 1º LSC, que señala que “habrá sociedad comercial, cuando dos o más personas, en forma organizada, conforme a uno de los tipos previstos en esta ley, se obliguen a realizar aportes... *participando de los beneficios y soportando las pérdidas...*”

El derecho al dividendo es esencial y constituye uno de los ejes del derecho societario, no obstante ello, la distribución de las utilidades, no puede ser ilimitada, los límites se encuentran expresados por el principio de la intangibilidad del capital social, que está ligado a la función de garantía que tiene para los acreedores sociales.

Podría haber conflictos de intereses entre la sociedad y el socio cuando se produce la no distribución de utilidades, la constitución de ciertas reservas o la capitalización de utilidades que en cierto modo procuran robustecer la situación económica de la sociedad, pero paralelamente podría ir en desmedro del interés de los socios en la distribución periódica de las utilidades.

En materia de Sociedad Anónima, el Art. 224 LSC, señala que la distribución de dividendos el pago de interés a los accionistas, son lícitos sólo si resultan de las ganancias realizadas y líquidas correspondientes a un balance de ejercicio regularmente confeccionado y aprobado¹.

¹Molina Sandoval, Carlos A. “Régimen Societario”, parte general tomo II, Editorial Lexis Nexis, Buenos Aires, agosto de 2004 Pág.947,950.

Es conocido doctrinariamente que la ganancia refiere a un importe positivo en el Estado de Resultados, mientras que la utilidad se refiere a la ganancia que puede distribuirse entre los socios y beneficios es cuando el balance arroja un saldo positivo, como consecuencia de un excedente del Activo luego de restado el Pasivo.

La idea importa que si bien en un determinado ejercicio, puede haberse generado ganancias, dicho importe puede no ser suficiente para cubrir otros rubros del Patrimonio Neto (capital, aportes irrevocables, reservas legales, facultativas, estatutarias etc.). el Art. 71 primer párrafo, LSC, es enfático cuando dice que las ganancias no pueden distribuirse hasta tanto no se cubran las pérdidas de ejercicios anteriores, con lo cual estamos entonces ante el concepto de utilidad.

Por otra parte el beneficio que lo habíamos definido como la consecuencia de un incremento patrimonial no necesariamente puede ser distribuido entre los socios mediante dividendos (depende la naturaleza del incremento patrimonial) y también depende que el beneficio sea realizado y líquido, sin dejar de tener en cuenta la decisión asamblearia de la distribución del bien.

El vocablo *realizadas* se refiere al resultado positivo que arroja la ponderación de un Balance, Estado de Resultado y Estado de evolución del P. Neto luego de deducido las pérdidas de ejercicios anteriores, cuando la ley hace referencia a *liquidadas* está exigiendo que además de gozar del atributo de ser realizadas (Ganancia Neta), debe resultar del juego de lo que se denomina capital de trabajo (o sea la diferencia entre activo corriente y pasivo corriente), para así llegar a un análisis no sólo económico de la empresa sino también financiero, lo que permite demostrar recursos disponibles, sin que sea necesario un ingreso inmediato y efectivo de dinero.

A los fines de la distribución de las utilidades es importante indagar en el Balance Contable la cuenta P. Neto que surge de la diferencia entre Activo y Pasivo y de cuyo, contenido emanará las utilidades; respetándose el capital social, los aportes a cuenta de futuros aumentos de capital, reservas y los resultados acumulados.

Se deberá tener en cuenta además que los resultados del período surgen de detraer a los ingresos los gastos (art. 64 LSC.), y que las ganancias no podrán distribuirse hasta que no cubran las pérdidas anteriores.

Luego de ello, y sólo superadas dichas previsiones, podrán distribuirse las utilidades entre los socios.

3.1.2. Los dividendos y el Impuesto a las Ganancias.

Las legislaciones tributarias de muchos países disponen que la distribución de dividendos no es deducible de la base imponible del impuesto a las ganancias, por lo cual se encuentran sometidos a la tasa de tributación de las rentas de las sociedades. En el mismo sentido, en algunos Estados los dividendos distribuidos a los

accionistas se encuentran sometidos a una tasa de retención en la fuente. Esto no puede considerarse como definitivo ya que existen países en los que los dividendos son deducibles de los beneficios antes de impuestos.

Por otra parte, debe recordarse que, aún en ausencia de un impuesto de retención en la fuente, al incorporarse los dividendos a la base imponible de la persona física o jurídica titular de las acciones, se produce el fenómeno de la doble imposición económica, por cuanto se grava dos veces los beneficios obtenidos por la sociedad.

Para evitar esta situación algunas jurisdicciones admiten el sistema del impuesto subyacente (a diferencia del tax credit, éste mecanismo permite evitar la doble imposición económica ya que se habilita a imputar como crédito fiscal no sólo el impuesto soportado por retención en la fuente sino también el que ha gravado a la sociedad filial por los beneficios distribuidos), en tanto otras eximen del tributo a los dividendos percibidos. En la *legislación Argentina* el Art. 45 prevé su inclusión como ganancia de 2º categoría cuando el sujeto receptor no esté incluido en el Art. 49.

A su vez el Art. 46 de la misma ley establece que los dividendos no serán incorporados por sus beneficiarios en la determinación de la ganancia neta, es decir resultan no computables. Sin embargo no resulta aplicable esto último mencionado a los dividendos distribuidos por sociedades por acciones distribuidos desde el exterior.

Para los sujetos del Art.49 la ley en su Art.64 prevé el mismo tratamiento de no computables a los dividendos percibidos.²

La ley 25063 modificatoria de la ley del impuesto a las ganancias, entre otros tributos, incorpora un Art. que dispone una retención del 35 %, con carácter de pago único y definitivo, sobre distribuciones, tanto de dividendos como de utilidades que superen a las ganancias determinadas en base a las normas generales de dicha ley, incorpora el denominado Impuesto de Igualación.

Se justificó los alcances de dicha propuesta normativa justificándola sobre la base del argumento de que ésta, como otras de las modificaciones incorporadas al proyecto, constituye un impuesto sustitutivo del que hubiera resultado de la simple derogación de exenciones o tratamiento preferenciales que afectan la base de determinación del impuesto sobre la renta.

Según Ruival (1999), la intención manifiesta es ampliar la base de imposición del impuesto, sin producir las derogaciones pertinentes, las que serían, probablemente, de mucha mayor dificultad en su tratamiento y aprobación parlamentaria. En los hechos se trata de un mecanismo que permita que no se adviertan las derogaciones

²RUIVAL, Rubén “ La retención sobre dividendos distribuidos que no se corresponden con ganancias gravadas”, Reforma Tributaria del 99, Editorial Errepar, Buenos Aires, 1999, Cap. V.

de las normas que se pretenden eliminar.

Siguiendo con los comentarios de Ruival, la diferencia entre el resultado contable y el impositivo correspondiente a un mismo período puede deberse a lo que técnicamente se reconoce como diferencias temporales o definitivas y ello da lugar en la técnica contable, a lo que se denomina el impuesto diferido.

La reforma resuelve acertadamente a los fines de la misma, ampliar la base del impuesto, la situación derivada de diferencias definitivas (ej. Exenciones), ya que lo que no tributó en cabeza de la sociedad al momento de la determinación del impuesto, tributará en tanto dichos resultados se distribuyan a los accionistas o socios, por la vía de la retención al tiempo de la distribución. El impuesto no se aplica si dichos resultados son retenidos por el ente que goza de la exención o desgravación pertinente.

En lo que hace a las diferencias temporales, la norma no contempla un mecanismo apropiado para evitar la doble imposición de un resultado que reconocido contablemente y distribuido en el siguiente, sin haber mediado pago de impuesto, dicha diferencia se revierte en un período posterior, lo que generará un impuesto en cabeza de la sociedad, y la retención en oportunidad de la distribución del dividendo.

La retención será del 35 % en carácter de pago único y definitivo, o sea, esta condición hace que no haya posibilidad de compensación futura ni obligación material posterior, lo cual no significa que luego no se tenga el derecho a repetirlo si el sujeto considera que hubo pago en exceso.

Al ser una diferencia temporal, (gastos de organización por ejemplo) en un ejercicio posterior existirá una amortización contable mayor, comparativamente con la amortización impositiva del mismo período, en razón de que este último ya fue computado oportunamente.

La consecuencia es que habrá, por consiguiente, base imponible para la sociedad, generada por dicha diferencia temporal, debiéndose pagar el correspondiente impuesto por parte de la sociedad, sin que ello de derecho a reintegro sobre el dividendo que se practicó con anterioridad, confirmándose de esta manera la doble imposición.

El mecanismo de cálculo no toma en cuenta las diferencias temporarias, por consiguiente, en la medida que el ente no guarde la precaución de posponer la distribución de la proporción de la utilidad contable conformada por tales partidas, hasta tanto se compensen en el tiempo por aplicación del mecanismo de acumulación, expondrán a sus accionistas o socios a sufrir una merma irreversible en sus ingresos.

3.1.3. Mecánica de liquidación

Esta norma en su segundo párrafo establece que para la determinación de la utilidad excedente a la fiscal habrá de compararse la ganancia determinada según las normas

de la ley, menos el impuesto pagado más los dividendos recibidos de otras sociedades de capital, contra el resultado contable que puede convertirse en dividendos o utilidades a ser distribuidos.

Al referirse a la ganancia determinada no se precisa si se trata de la ganancia del año antes del cómputo de los quebrantos trasladables de ejercicios anteriores, o de la ganancia neta de los mismos, sobre la que, en su caso, se pagará el impuesto.(resultando un punto débil de la norma). Ya que si bien alude al concepto acumulación, emplea la expresión “ que superen las ganancias determinadas en base a la aplicación de las normas de esta ley”, la cual – en una interpretación literal- no incluiría los quebrantos (dado que ,en tal hipótesis, debió haberse empleado la expresión resultados, abarcativa de los positivos y negativos).

No obstante ello parece razonable interpretar que debiera primar el principio de acumulación de resultados impositivos (incluyendo los quebrantos).³

Bajo tal línea interpretativa, la referida acumulación comprende, necesariamente tanto a los resultados positivos como negativos, que de verificarse quebranto impositivo en determinado período fiscal, el mismo deberá adicionarse a los beneficios determinados en ejercicios anteriores o posteriores, dentro del período de vigencia de la norma.

Siendo así se entiende que el resultado acumulado antes de entrada en vigencia de la norma se debiera dejar de lado, no acumulándose con los provenientes de los ejercicios posteriores.

Sin embargo el Dictamen 40/2003 emanado de la autoridad fiscal arriba a la conclusión inversa contraponiéndose a la intención del legislador, que deriva del principio de borrón y cuenta nueva, provocando con esta interpretación inequidades no deseadas por el contribuyente ni por la legislación.

A continuación del Art. 118 del nuevo texto se incorpora una disposición que establece que a los efectos de la retención de las ganancias contables excedentes a las impositivas que se distribuyan, las ganancias gravadas a considerar serán las determinadas a partir del primer ejercicio fiscal que cierre con posterioridad a la entrada en vigencia de la ley.

También dispone que los dividendos sobre los cuales se aplica la retención referida serán los pagados o distribuidos luego del agotamiento de las ganancias contables acumuladas al cierre del ejercicio inmediato anterior al de vigencia de la norma.

Si tomamos como ejemplo una empresa que cierra si ejercicio económico los 31/12, deberá agotar los resultados contables acumulados al 31/12/97 y recién una vez

³Lorenzo Armando y otros”Tratado del impuesto a las ganancias”, editorial Errepar, Buenos Aires 2005, Pág. 507

agotado dicho saldo contable, las distribuciones empezaran a absorber el fondo de acumulación impositivo⁴, el cual se forma:

- acumulación de resultados netos impositivos (las utilidades suman y los quebrantos restan) todo de acuerdo a la ley del impto. a las ganancias.
- Adicionarse los dividendos ganados y distribuidos por otras sociedades constituidas en el país.
- Detraer los importes determinados en concepto de impto. a las ganancias, a la fecha de cierre anterior a la fecha de distribución.

La norma de transición establece que la distribución debe absorber los resultados contables acumulados existentes a la fecha de cierre del ejercicio inmediato anterior a la puesta en vigencia del régimen comentado.

Por lo tanto, el saldo de los resultados contables acumulados a agotar en primer término, como ya lo dijimos son los existentes al último ejercicio anterior a la puesta en vigencia del régimen del impuesto de igualación, el cual debe ajustarse a los fines de la aplicación de la norma de transición, en la medida que dicho saldo sufriera disminuciones contables netas en términos acumulados (por efecto de pérdidas contables posteriores⁵).

Ello implica que el stock de utilidades retenidas hasta el ejercicio anterior al de vigencia de la norma no será susceptible de retención alguna, aún cuando se distribuya en un período en que la misma tenga vigencia y consecuentemente sea aplicable.

Para ilustrar el tema con los ejemplos siguientes se utilizará el modelo previsto en el manual del impuesto a las ganancias de Darío Rajmilovich.

Ejemplo:

	Resultado acumulado
Resultado acumulado contable anter. (al 31/12/97) =	45.000
(al 31/12/98) = 10.000	55.000
(al 31/12/99) = (18.000)	37.000
(al 31/12/00) = 20.000	57.000

en el año 2000 se decide distribuir 30.000 los mismos no estarán sujeto a retención quedando un remanente de 7.000 para futuras distribuciones.

⁴Denominación dada por Darío Rajmilovich en su libro “manual del Impto. a las ganancias” editorial la Ley, BS. AS 2006

⁵“Manual del impto. a las Ganancias” Darío Rajmilovich, editorial la Ley, BS. AS 2006

En el año 2001 se decide distribuir 57.000, de los cuales 7.000 agotan el régimen de transición y los 50.000 restantes se comparan con el Fondo Acumulado Impositivo. El fondo acumulado impositivo comienza a formarse a partir del ejercicio fiscal 1998 con las utilidades impositivas netas.

	resultado neto	fondo ac. imp.
Al 31/12/97	40.000	0
AL 31/12/98	20.000	20.000
AL 31/12/99	15.000	35.000
AL 31/12/00	(9.000)	26.000

Atento a que el fondo tiene un acumulado de 26.000 hay un excedente de 24.000 sujeto a retención.

Si el ejemplo fuera el siguiente:

	Resultado acumulado
Resultado acumulado contable anter. (al 31/12/97) =	(45.000)
(al 31/12/98) = 90.000	55.000
(al 31/12/99) = (18.000)	37.000
(al 31/12/00) = 20.000	57.000

En el año 2000 se decide distribuir 30.000 los resultados acumulados contables anteriores a la vigencia al ser quebranto no son distribuibles si hubiera dado utilidad impositiva acumulada para ese mismo periodo no tendría efecto impositivo.

Sin embargo el resultado acumulado impositivo anterior en nuestro ejemplo, al ser quebranto incide en el fondo AC. Impositivo neteándolo por disposición del Dictamen 40/03, en nuestro caso al ser las utilidades impositivas mayor no hay retención.

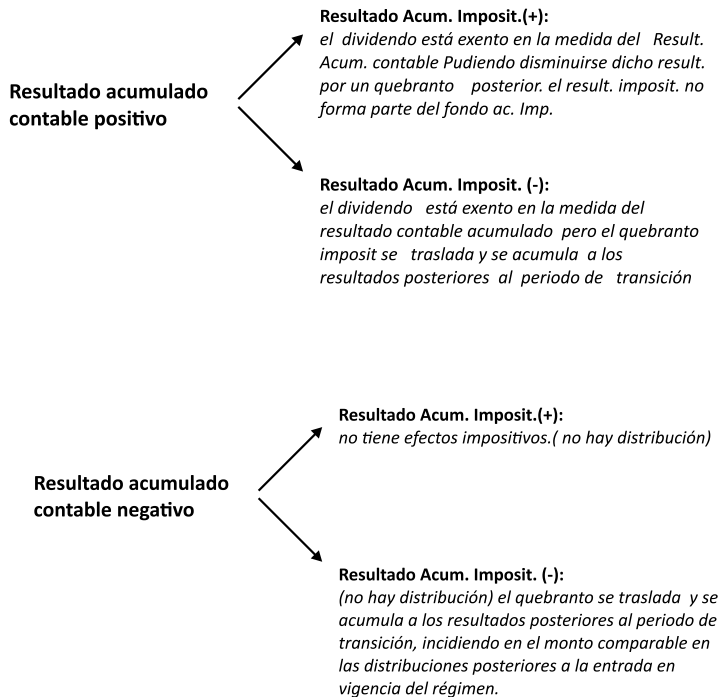
En el año 2001 se decide distribuir 57.000.

El fondo acumulado impositivo comienza a formarse a partir del ejercicio fiscal 1998 (año de entrada en vigencia del régimen) con las utilidades impositivas netas e incididas por el quebranto del periodo de transición.

	resultado neto	fondo AC. imp. Distribución
Al 31/12/97	(40.000)	(40.000)
AL 31/12/98	60.000	20.000
AL 31/12/99	15.000	35.000 (30.000)
AL 31/12/00	(2.000)	3.000
AL 31/12/01	5000	8.000

Atento a que el fondo tiene 3.000 hay un excedente de 54.000 sujeto a retención.

Resumen periodo de transición



Mecánica de liquidación

3.1.4. Distribuciones parciales.

“Cuando los sujetos comprendidos en los apartados 1,2,3,6 y 7 del inc. a) del art. 69. Así como también los indicados en el inc. b) del mismo art., efectúen pagos de dividendos o, en su caso, distribuyan utilidades en dinero o en especie, que superen las ganancias determinadas en base a la aplicación de las normas generales de la ley, acumuladas al cierre a la fecha de dicho pago o distribución, deberán retener con carácter de pago único y definitivo, el treinta y cinco por ciento (35 %) sobre el referido excedente”.

“ A efectos de lo dispuesto en el párrafo anterior, la ganancia a considerar en cada ejercicio será la que resulte de detraer la ganancia determinada en base a la aplicación de las normas generales de esta ley, el impuesto pagado por el o los periodos fiscales de origen de la ganancia que se distribuya o la parte proporcional correspondiente y sumarle los dividendos o utilidades en especie provenientes de otras sociedades de capital no computadas en la determinación de dicha ganancia en el o los períodos fiscales”...

El segundo párrafo está referido a los casos en que el ente decida distribuir una parte de la utilidad contable, como la reglamentación aun no resolvió, se interpreta que se podría optar por comparar la parte realmente distribuida con la totalidad de las utilidades impositivas, si no excede no resulta aplicable el impuesto de igualación, este recién será exigible cuando el monto total de dividendos exceda el importe de las referidas ganancias impositivas.

Sin embargo se ha tomado conocimiento de ciertas actuaciones administrativas de la AFIP que intenta aclarar el segundo párrafo del art. 69.1 y que se refiere a la definición de los resultados impositivos acumulados sobre cuyo excedente habrá que practicar la retención del gravamen. En especial dichas actuaciones se vinculan con la expresión “...o la parte proporcional correspondiente” ...

La DAT orienta su posición en la idea que debe atenderse a la parte proporcional del impuesto pagado en correspondencia con la porción de ganancia contables distribuidas.

Sin embargo a criterio de servicio asesor interpretante (DI ALIR) actuaciones 821/10 “... corresponde entender que, cuando la previsión normativa exige que si se distribuye sólo una parte de las utilidades contables, sólo debe computarse la proporción del impuesto determinado con aquellas, ello supone, de una manera implícita y sobreentendida que idéntica tesitura –proporcionalidad- se aplique a la ganancia impositiva determinada sobre la base de aplicación de las normas generales de esta ley”.

Es decir, no sólo debe proporcionarse el impuesto sino también los resultados

impositivos acumulados en función de los resultados contables que se distribuyan.

Es decir si el resultado contable fuera \$ 10.000 y el impositivo \$7000 y se decidiera distribuir \$ 5000 en opinión del fisco esto quedaría así:

Utilidad distribuida que ya pagó el impuesto $7000/10000 \times 5000 = \3500

Utilidad distribuida que no ha tributado = $3000/10000 \times 5000 = \1500

Por lo que correspondería retener el 35 % de 1500 = \$525

Este servicio se pronunció a favor de la interpretación “ratio Legis” y en contra de la interpretación literal”⁶

Con posterioridad, dicho criterio de proporcionar los resultados impositivos acumulados a los contables distribuidos ha sido revisado por el organismo fiscal en las actuaciones 979/11 de la (DI ATEC) confirmando la actuación 1005/09 (DI ATEC) que la proporcionalidad a que se hace referencia en el segundo párrafo.... es sobre el impuesto pagado en correspondencia con la porción de ganancias distribuidas.

Con lo cual en el ejemplo anterior no correspondía la retención porque las utilidades contables distribuidas de 5000 son inferiores a la utilidad impositiva de 7000 neta de impuesto a las ganancias, por lo que ya se ha tributado el gravamen.⁷

El régimen resulta aplicable ya se trate de distribuciones en dinero o en especie, excepto según reglamentación, que las distribuciones impliquen una capitalización de la utilidad (quizás como aliento a la reinversión de utilidades).

En este caso se deberá aplicar lo previsto por el art.72 LIG, como se trata de una dación en pago por parte de la sociedad emisora y esto implica una enajenación habrá que determinar el valor tomando como referencia el de plaza.

Fondos con los que se efectúa la distribución: excepto distribuciones en acciones liberadas, la retención resultara procedente, cualquiera sea los fondos empresarios con que se paguen los dividendos como ser: reservas anteriores, excepto aquellas que pagaron el impto., ganancias exentas del impto. Provenientes de primas de emisión, u otras.

En cuanto a las reservas arriba mencionadas, su distribución implica la desafectación previa por lo que no difiere del caso general. Las primas de emisión se originan en el aporte de los socios, su distribución requiere una previa reducción del capital, constituyendo un reembolso de capital y no una distribución de utilidades.

Por ultimo: los quebrantos posteriores y pendientes de utilización.

⁶Volman, Mario el tratamiento de la distribución de utilidades en efectivo o en especie. Novedades en materia de impuesto de igualación, doctrina tributaria Errepar, octubre 2011

⁷Volman, Mario, Más novedades en materia de impuesto de igualación, doctrina tributaria Errepar, marzo 2012

El dictamen 40/2003 arriba mencionado, no se expide sobre la problemática de los quebrantos impositivos acumulados con posterioridad a la entrada en vigencia y pendientes de utilización por parte del contribuyente al momento en que se distribuyen utilidades o dividendos. Con lo cual se podría interpretar que tales quebrantos no debieran incidir en los ejercicios por los cuales ya se pagó el impuesto, sino que debieran incidir desde su nacimiento hacia adelante.

El mecanismo de cálculo no toma en cuenta las diferencias temporarias, por consiguiente, en la medida que el ente no guarde la precaución de posponer la distribución de la proporción de la utilidad contable conformada por tales partidas, hasta tanto se compensen en el tiempo por aplicación del mecanismo de acumulación, expondrán a sus accionistas o socios a sufrir una merma irreversible en sus ingresos.

3.1.5. Dividendos Internacionales.

Según sea la forma jurídica que asume la inversión en Argentina: sociedad (filial) o E. Permanente, los dividendos que se remesen a la casa central estarán sujetos a las disposiciones que al respecto establecen las normas del Impuesto a las Ganancias, cuando no exista CDI -Convenios para evitar la Doble Imposición Internacional- con la casa Matriz; de existir dicho convenio estas son las normas que prevalecen sobre aquellas. Es decir que cuando se remesen dividendos al exterior los mismos estarán alcanzados por el impuesto, aplicándose las normas de un CDI, de corresponder, o en su defecto las previstas en la Ley 20628 (Ganancias).

Dado que el criterio predominante es el de la participación en el capital de una empresa, en el ámbito del MCOCDE (Modelo de Convenio según la Organización y cooperación para el Desarrollo Económico) el término capital será entendido de acuerdo con el derecho de sociedades, esto es, se corresponde con la partida que lleva ese nombre en el balance, sin que deba considerarse como tales otras partidas del mismo balance (como por Ej. Reservas) que no dan derecho a distribución de beneficios. El capital deberá indicarse según el valor nominal total de las acciones.

El ámbito objetivo del concepto dividendos, no es otro que la idea de distribución de beneficios.

En nuestra legislación acciones son las propias de las sociedades anónimas. Las participaciones sociales de las Sociedades de Responsabilidad Limitada deben entenderse incluidas en el término “otras participaciones sociales”.

Los dividendos que atraviesan las fronteras podrían estar sujetos a la regulación de los precios de transferencias.

Los precios de transferencia. Según Lucas Durán (2000) citando a Miguel Cruz Amorós; por precios de transferencia deben entenderse aquellas fijaciones arbitrarias de contraprestaciones económicas para bienes y servicios entre partes relacionadas,

realizadas sin tener en consideración las reglas del mercado, provocadas para obtener una deslocalización de beneficios que conduzca a una menor tributación conjunta.

En este ámbito, los precios de transferencia cobran una vital importancia desde el momento en que los mismos sirven para deslocalizar beneficios de un país a otro, lo cual no es sino una distribución oculta de dividendos.

Así pues la OCDE ha entendido desde un principio que las transacciones entre partes relacionadas, deben realizarse a los precios de mercado, de manera que no se erosione la soberanía tributaria de ninguno de los estados implicados en la operación. Este método se conoce mundialmente con el nombre de arm's length price method (método de precios fijados a la longitud del brazo). Esto es, la partes relacionadas deberán tratarse, en lo que a fijación de los precios de sus relaciones económicas se refiere, con la distancia y precaución que conservan quienes no se conocen.

Los casos de precios de transferencias pueden ser muchos y variados (prácticamente cualquier bien o servicio puede ser objeto de precio de transferencia), se puede citar a modo indicativo dos posibilidades de deslocalización de beneficio por medio de precios de transferencia.

Una de las posibilidades de distribución oculta de dividendos por precios de transferencia es la que brinda la caracterización de dividendos como intereses. La importancia de esta caracterización es que, los intereses son deducibles y no los dividendos. Básicamente caben dos formas de transformar dividendos en intereses: bien disminuir notablemente el capital propio de la empresa para reconvertirlo en capital ajeno, siendo por ello sus retribuciones deducibles y no los dividendos (supuestos de subcapitalización,) o bien aumentar el tipo de intereses que cobrará por el préstamo la empresa vinculada acreedora a cuantías más elevadas a las que ofrece el propio mercado.

En el último de los casos enunciados ocurrirá que la deudora (normalmente filial de la acreedora) se deducirá en principio, la totalidad de los intereses pagados, siendo así que en los mismos debe entenderse incluido un beneficio distribuido por valor igual a la diferencia entre el tipo de interés acordado por las partes y el de mercado para una transacción igual a la efectuada (condiciones de riesgo, garantía, etc.) se estarán transfiriendo de este modo, ganancias sociales de la empresa deudora a la empresa acreedora.

Otro medio de deslocalización de beneficios por uso de precios de transferencia puede producirse a través de la transformación de la figura de dividendo en otro pago de capital: las contribuciones a actividades de investigación y desarrollo, ello podría hacerse mediante una participación en los costos de investigación y desarrollo o directamente retribuyendo la utilización de propiedad intelectual patentada por una de las sociedades vinculadas: Estaríamos frente a la figura del canon, que es el pago por el uso de una tecnología (marca, patente etc.) ajena.

Una forma de desplazar beneficios de una zona de alta tributación, donde se desarrolla la investigación, a territorios de baja tributación ha sido la siguiente: la transferencia de la propiedad intelectual patentada por una de las sociedades vinculadas por un precio reducido.

En cuanto a la idea de distribución del beneficio debe entenderse producida según el Art. 10.1 MCOCDE al establecer que: “los dividendos pagados por una sociedad residente en un Estado Contratante a un residente del otro Estado Contratante, pueden someterse a imposición en ese otro Estado”.

La doctrina mercantilista entiende que el reconocimiento de un crédito por la sociedad en favor del socio, aún sin haber mediado pago, en concepto de distribución de beneficios, es suficiente para que se predique la existencia de tal dividendo, ya que desde ese momento la cuantía reconocida tiene una existencia separada del patrimonio social, y así deberá aparecer en la contabilidad de la sociedad.

La doble imposición jurídica se refiere a la acción de dos soberanías tributarias sobre un mismo sujeto pasivo y una misma renta. El propósito de los MCs es igualar la tributación interna a la tributación internacional, para conseguir el principio de neutralidad de las inversiones, fin clásico de la tributación internacional.

La deseada neutralidad entre inversiones nacionales y extranjeras se lograría eliminando la imposición recurrente por un mismo concepto en una misma persona, así denominada doble imposición jurídica, que tenía lugar en el ámbito de los dividendos, al superponerse el impuesto a la expatriación de beneficios recaudados por el país de la fuente, en forma normalmente de retención no reembolsable, y el gravamen sobre los dividendos percibidos por el accionista en el país de residencia de este último, al incorporarse dichas rentas en la respectiva base imponible sobre la renta de las personas físicas o jurídicas, según el caso, de este último país.

Se producía pues un perjuicio para el accionista preceptor de dividendos de entidades no residente con respecto al accionista que percibía de entidades residentes, porque para el primero soportaba un impuesto definitivo, y el segundo un impuesto con carácter de pago a cuenta.

Para evitar esta doble imposición el MCOCDE reconoce el derecho a gravar estos dividendos por el estado de la fuente, si bien a un tipo reducido y recíproco del 15 % sobre el importe bruto de los dividendos como norma general, y a un tipo del 5 % cuando se distribuyan en las condiciones de filiación empresarial, esto es variable según los distintos CDIs.

Las normas reseñadas para el tratamiento tributario por el pago de dividendos a residentes de países con los cuales rigen los convenios internacionales han de prevalecer sobre las de la ley, que en el caso de la legislación Argentina, las alícuotas de impuesto, previstas en el Art. agregado a continuación del 69 por la ley 25063, y en los arts. 70 y 71, serán aplicables sólo en la medida que, de tal modo, no se

excediera el límite fijado en el convenio.

De no producirse las situaciones contemplados en esos tres arts. de la ley (exceso de la utilidad contable sobre la impositiva), corresponde tener presente que no recae impuesto alguno sobre tales dividendos, en razón de lo establecido por los arts. 46 y 64 de la ley de ganancias y del 91 que exceptúa de la retención como beneficiarios del exterior a los dividendos⁸.

3.1.6. Conclusiones:

Dada la importancia de atraer inversiones extranjeras a nuestro país y la importancia que reviste el impuesto a las ganancias como factor importante aunque no determinante en las decisiones de inversión es aconsejable que se de certeza y seguridad jurídica a las interpretaciones que el organismo fiscal dé la normativa legal vigente.

3.1.7. BIBLIOGRAFÍA

Ley 19550 y modif.

Ley 20628 y modif. Arts. 64, 69.1, 118.1/ D.R. 102.1 a 102.3.

Dictámenes DAT 16/01,40/03,1/06,69/05

MOLINA SANDOVAL, Carlos A, “Régimen Societario” editorial, Lexis Nexis, B.A. agosto 2004

RAIMONDI, Carlos, ATCHABAHIAN, Adolfo “el impuesto a las ganancias” Editorial Depalma, Buenos Aires, 2000.

RUIVAL, Rubén “La retención sobre dividendos distribuidos que no se corresponden con ganancias gravadas”, Reforma Tributaria del 99, Editorial Errepar, Buenos Aires, 1999.

LUCAS DURAN, Manuel “La tributación de los dividendos internacionales”, Editorial Lex Nova, Valladolid, 2000.

KERN, Juan Ricardo “Paraísos Fiscales: Precios de Transferencia y renta mundial” Periódico económico tributario, Edit. La Ley, Buenos Aires 30 de mayo de 2001.

LORENZO, Armando y otros, “Tratado del Impto. a las ganancias”, editorial Errepar, B.A. 2005

RAJMILOVICH, Darío, “manual del Impto. a las Ganancias, Editorial La ley, Bs. As. 2006.

⁸RAIMONDI, Carlos, ATCHABAHIAN, Adolfo “El impuesto a las ganancias” Editorial Depalma, Buenos Aires, 2000, Pág.281

VOLMAN, Mario, “El tratamiento de la distribución de utilidades en efectivo o en especie. Novedades en materia de impuesto de igualación, doctrina tributaria Errepar, octubre 2011.

VOLMAN, Mario, Más novedades en materia de impuesto de igualación, doctrina tributaria Errepar, marzo 2012.

3.2. Análisis de los principales aspectos tributarios de las uniones transitorias de empresa

Autor: Ricardo Nassif

Profesor Titular Teoría y Técnica Impositiva II

3.2.1. Introducción

La reforma introducida por la ley 22.903 a la Ley de Sociedades ha incorporado a nuestro derecho comercial los Contratos de Colaboración Empresarias y las Uniones Transitorias de Empresas. En el derecho comparado encontramos un antecedente directo de las Uniones Transitorias de Empresas (UTEs) en los Joint Ventures del derecho societaria norteamericano.

Al decir de Nissen la inclusión de las Uniones Transitorias de Empresas como figuras contractuales no societarias en la ley de sociedades, respondió exclusivamente a la necesidad de sortear el obstáculo que a las sociedades por acciones ofrece el art. 30 de la ley 19.550 (LSC)¹⁵ para participar en otras sociedades que no sean por acciones, de manera tal, que al no revestir las UTEs le carácter de sociedades, por expreso imperativo legal (Art. 377, 2º párrafo). El artículo 30 de dicha ley no constituye óbice para que una sociedad por acciones pueda integrar una agrupación de esta naturaleza. La Cámara Nacional Comercial, Sala B a ratificado esta orientación en la sentencia del 29-9-94 causa “ Brainin, K. y otros c/ Laboratorios Elea S.A.C.I.F.y A. s/ ordinario”¹⁶

Estas figuras le dan un marco legal a la posibilidad de que 2 o más empresas puedan sumar sus capacidades económicas, tecnológicas, productivas, etc. a fin de encarar proyectos que muchas veces sería imposible realizarlos por separados; favoreciendo el abaratamiento de costos, aprovechando sinergias comunes entre empresas y distribuyendo mejor los riesgos implícitos a proyectos en donde una sola empresa pueda comprometer su futuro.

En los últimos tiempos, la figura de las Uniones Transitorias de Empresas ha sido utilizada frecuentemente, entre otras actividades, para la ejecución de diversas obras públicas, en la concesión de la explotación del transporte público de pasajeros y en la prestación de servicios médicos – asistenciales a obras sociales estatales.

Nos propones en el presente trabajo desarrollar en forma sintética los principales aspectos de su tratamiento en los distintos tributos.

3.2.2. Principales características

Las Uniones Transitorias de Empresas (UTEs) están legisladas por la ley de Sociedades comerciales (Art. 377 al 383 L. S.) Siendo sus características principales:

a. **SUJETOS:**

Las UTEs pueden estar integradas por sociedades constituidas en el país por empresarios individuales domiciliados en el país; o por empresas extranjeras que cumplan con los requisitos del 3° párrafo del artículo 118: Acreditar la existencias con arreglo a las leyes de su país – tener domicilio y estar inscrita en La república – Designar persona responsable en el país.

En este sentido manifiesta Nissen⁹ que las Asociaciones Civiles y Fundaciones carecen de capacidad para integrar UTEs, pues la referencia a “sociedades” utilizada por el Art. 377 descarta toda aplicación analógica a otras entidades y no cabe interpretar esta norma en sentido enunciativo.

Sin embargo, las Sociedades Civiles y Cooperativas si pueden integrar UTEs pues el mencionado Art. 377 no se refiere exclusivamente a las sociedades comerciales. Esto con la condición de que las mismas estén regularmente constituidas. (Arts. 1184 inc. 3° Código Civil y 10 de la ley 22.337).

En cuanto a las Sociedades Irregulares o De Hechos, Nissen plantea, discrepando de Favier Dubois (H), que estas carecen de capacidad para integrar las UTEs, no solo porque lo prohíbe el Art. 378, inc. 4° L. S. C., sino también por cuanto ello importaría invocar ante terceros los derechos o defensas nacidas del contrato social, lo cual es cuestión prohibida por el Art. 23, párrafo 2° de la L. S. C.

b. **OBJETO:**

Tendrán como objeto el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro concreto, dentro o fuera del territorio de la República. Podrán desarrollar o ejecutar las obras y servicios complementarios y accesorios al objeto principal.

Es importante destacar que el objeto debe ser único, pues el mismo debe limitarse a una obra, servicio o suministro concreto, lo que implica una íntima vinculación con otro contrato por el cual se adjudica la obra, la prestación de servicios o suministros.

c. **DURACIÓN:**

En virtud de que el objeto es único, no puede ser abierto, el plazo de duración será igual al de la obra, servicio o suministro que constituya el objeto.

d. **NATURALEZA JURÍDICA:**

No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho Las UTEs no implica una fusión entre las sociedades que la integran, sino que cada una de ellas preserva su identidad diferenciada, las cuales pueden libremente continuar con su propia actividad, la que no sufre restricciones

⁹Obra Citada pg. 275

e. **REPRESENTACIÓN:**

El representante tendrá los poderes suficientes de todos y cada uno de los miembros para ejercer los derechos y contraer las obligaciones que hicieren al desarrollo o ejecución de la obra, servicio o suministro. Dicha designación no es revocable sin causa, salvo decisión unánime de las empresas participantes

f. **INSCRIPCIÓN:**

El contrato y la designación del representante deberán ser inscriptos en el Registro Público de Comercio

g. **RESPONSABILIDAD:**

Salvo disposición en contrario del contrato, no se presume la solidaridad de las empresas por los actos y operaciones que deban desarrollar o ejecutar, ni por las obligaciones contraídas frente a terceros. (Art. 381)

3.2.3. Tratamiento en el impuesto al valor agregado

En nuestra legislación impositiva está establecido el principio de autonomía del derecho tributario, que le permite a las leyes específicas apartarse de las legislaciones de fondo. Así lo establece en el artículo 1° de la ley N° 11.683 de Procedimiento Fiscal:

“Art. 1: En la interpretación de las disposiciones de esta ley o de las leyes impositivas sujetas a su régimen, se atenderá al fin de las mismas y a su significación económica. **Sólo cuando no sea posible fijar por la letra o por su espíritu, el sentido o alcance de las normas, conceptos o términos de las disposiciones antedichas, podrá recurrirse a las normas, conceptos y términos del derecho privado**¹⁰”.

En este sentido, no obstante que, como señalamos, para la Ley de Sociedades las UTEs no son sujetos de derecho, **para la ley de IVA la UTEs SON SUJETO DEL IMPUESTO.**

Taxativamente lo establece el artículo 4 de la ley del IVA en su segundo párrafo:

“Art. 4 - Son sujetos pasivos del impuesto quienes:

.....

“Quedan incluidos en las disposiciones de este artículo quienes, **revistiendo la calidad de uniones transitorias de empresas**, agrupamientos de colaboración empresaria, consorcios, asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, agrupamientos no societarios o cualquier otro ente individual o colectivo, se

¹⁰El destacado nos pertenece

encuentren comprendidos en alguna de las situaciones previstas en el párrafo anterior.”

En consecuencia, las UTEs deben inscribirse en la AFIP y obtener la CUIT. Generando debito fiscal por las operaciones gravadas en el IVA que realicen y computándose el crédito fiscal que le fuera facturado de acuerdo a lo establecido por el artículo 12 y concordantes de la ley.

LAS OPERACIONES DE LOS MIEMBROS DE LAS UTEs CON LA MISMA

La doctrina ha discutido largamente si debe considerarse gravadas las prestaciones “intra ute” es decir las que los componentes de la UTEs le efectúen a ésta.

Esta discusión fue zanjada por el Poder Ejecutivo que mediante el Decreto 1.008 del 14-8-2001 incorporó un artículo, a continuación del 15 del Decreto Reglamentario de la ley, estableciendo que se consideran prestaciones gravadas en el IVA las que efectúen los miembros de la UTEs a la misma.

En consecuencia, se genera la obligación de facturar y tributar el impuesto correspondiente, de los componentes de las UTEs, por las prestaciones que le efectúen a esta.

“Art. 15.1 - Se consideran prestaciones gravadas las que efectúen los miembros de los sujetos indicados en el segundo párrafo del artículo 4º de la ley, en cumplimiento de las obligaciones asumidas en los respectivos contratos, y que originen cargos a los mencionados sujetos o a sus miembros, sin perjuicio del tratamiento tributario que corresponda a las ventas, importaciones, locaciones o prestaciones realizadas por dichos sujetos o miembros.”

Por su parte la Corte Suprema de Justicia de la Nación ha establecido la imposibilidad de que cada uno de los componentes de las UTEs facture a su nombre las prestaciones que efectúa la UTE en función de un contrato.

En Efecto, en la Causa IBM Argentina SA c/ D. G. I. Sentencia del 4-3-2003, en la que el contribuyente planteaba que el hecho imponible no se verificó en cabeza la UTE constituida por Banelco e IBM, si no en cada uno de los integrantes de la misma. Al respecto dijo la Corte en el considerando 7:

“7º) Que el argumento de que el hecho imponible se verificó individualmente en cabeza de cada una de esas sociedades y no en el agrupamiento empresario es inatendible.

En efecto, está admitido en autos por la misma actora que la DGI exigió, como condición para la adjudicación del contrato, que ella y Banelco SA se integrasen .^{en} un consorcio de derecho, plasmado en una unión transitoria de empresas con responsabilidad solidaria de sus integrantes"(conf., entre otras, fs. 442 vta.), a lo que tales sociedades se avinieron.

Constituida entonces la unión transitoria de empresas con la específica finalidad de cumplir el objeto de ese contrato, resulta evidente que las prestaciones realizadas en el marco de dicha contratación son atribuibles impositivamente a ese agrupamiento.

No pueden las empresas proceder como si aquél no existiera, atribuyéndose cada una la realización de los hechos gravados, y computando a las retenciones efectuadas a la UTE como propias -en una determinada proporción- cuando ellas mismas constituyeron ese agrupamiento para poder obtener la contratación.”¹⁰

IMPOSIBILIDAD DE COMPENSAR SALDOS DE LIBRE DISPONIBILIDAD DE LA UTE CON OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE SUS COMPONENTE

En reiteradas oportunidades la AFIP negó la posibilidad de compensar saldos a favor de libre disponibilidad de la UTEs con obligaciones de sus componentes ni transferir los créditos fiscales de una a otra.

Así lo manifestó, entre otros dictámenes:

“Atento a que en el I.V.A. no se encuentran vigentes regímenes que autoricen las transferencias de créditos tributarios -excepto las disposiciones referidas a la cesión de créditos fiscales por exportación contenidas en la Resolución General N° 616-, no es viable que la UTE consultante transfiera sus saldos a favor en el gravamen a las empresas que la componen.”¹¹

“Las uniones transitorias de empresas -en el impuesto al valor agregado- son sujetos independientes de las empresas que las conforman y puesto que la viabilidad de la compensación está sujeta a que los saldos acreedores y deudores correspondan a un mismo contribuyente por una parte y al Fisco por la otra, en base al principio general que rige en la materia, *no se verifican las condiciones para que resulte pertinente una compensación, por cuanto debe existir identidad de sujetos para que resulte procedente la misma*”¹²

3.2.4. Tratamiento en el impuesto a las ganancias

Las UTEs no son sujetos del impuesto a las ganancias, recayendo dicho impuesto en cada uno de los compones de la misma.

¹⁰C.S.J.N . : IBM ARGENTINA vs. DGI 4-3-2003 – El subrayado nos pertenece

¹¹Transferencia de saldos a favor. Su improcedencia. S... SA - UTE. Consulta vinculante. SICOEXN°.... Act. N° .../99 (DI ATEC).

¹²CONSULTA- ARTICULO 12 DEL DECRETO N° 1.397/79-. "Y.Y., B.B., C.C."TIERRA DEL FUEGO (UTE)- SOLICITUD DE "Y.Y."S.A.

En efecto, las Uniones Transitorias de Empresas no están comprendidas dentro de los sujetos del impuesto definidos en el artículo 69 de la ley 22 , en consecuencia, quedan comprendidos dentro del inciso b) del artículo 49 que establece que son ganancias de la tercera categoría:

“b) todas las que deriven de cualquier otra clase de sociedades constituidas en el país o de empresas unipersonales ubicadas en éste.”

A efectos de la liquidación del impuesto la UTE deberá practicar un balance y determinar el resultado impositivo que le corresponda a cada uno de los componentes, a fin de que estos incorporen los resultados por su participación en la UTE en sus respectivas declaraciones del Impuesto a las ganancias¹².

DEDUCIBILIDAD DE HONORARIOS A LOS DIRECTORES

Se ha planteado si corresponde a las UTEs la deducción como gastos de los honorarios de los representantes de la UTE, de acuerdo a lo estipulado por el artículo 87 inciso j) de la ley del impuesto, que admite la deducción de las sumas que se destinen al pago de honorarios acordadas a los socios administradores, limitándola hasta el 25 % de la utilidad contable deducido el impuesto a las ganancias y antes de descontar dichos honorarios.

Al respecto a dictaminado la AFIP¹³ que la deducción del mencionado artículo se refiere a los sujetos comprendidos en el artículo 69 de la ley de ganancias y al no estar comprendidos en el mismo las UTEs, no le es aplicable esta deducción, pero a su vez tampoco está restringida como deducciones no admitidas establecidas por el artículo 88 inciso b. por lo que corresponde deducir el gasto de representación en función de lo convenido en el respectivo contrato.

Opina el fisco en el referido dictamen:

“Cabe determinar si la contraprestación recibida por los representantes de la U.T.E. encuadra en la disposición del artículo 87 inciso j de la ley del impuesto a las ganancias, toda vez que la misma no determina el tratamiento aplicable a esta erogación.

Como ya señaláramos, su actuación obliga a las sociedades integrantes en forma similar a un mandato, sin perjuicio de lo cual actúan en forma conjunta tomando decisiones respecto de todos ellos.

En ese sentido, la representación de la U.T.E. tiene un interés común a todos sus integrantes que es la operatoria para la cual se formó.

¹²Esto en función de lo establecido por el artículo 50 de la ley que en su parte pertinente establece: “Art. 50 - El resultado del balance impositivo de las empresas unipersonales y de las sociedades incluidas en el inciso b) del artículo 49, se considerará, en su caso, íntegramente asignado al dueño o distribuido entre los socios aun cuando no se hubiera acreditado en sus cuentas particulares”

¹³Dictamen (DAT) N° 81/ 2002

Por ello, este cuerpo asesor interpreta que no cabe vincular su actuación con una sociedad en particular ni atribuir su desempeño al concepto de director de la misma, el cual se desenvuelve en función de los intereses de dicha persona jurídica.

Es decir que no cabe incluir la actuación del representante de la U.T.E. en el concepto de honorarios a directores, toda vez que su gestión trasciende los intereses de una sociedad en particular.

En ese sentido, corresponde deducir el gasto que la representación en la U.T.E. demanda en función de lo convenido en cuanto a soportar los gastos o de acuerdo con los aportes a realizar.

Consecuentemente, no son de aplicación al caso bajo análisis, las normas del artículo 87, inciso j), ni las del artículo 88, inciso b), de la Ley del gravamen.”

LAS RETENCIONES SUFRIDAS POR LAS UTEs

Las UTEs son sujeto pasible de retención del impuesto a las ganancias. Al respecto establece la RG (AFIP) N° 830 en su artículo 8¹⁴ la obligación de que el agente de retención efectúe la retención en forma individual a cada uno de los componentes de la UTE a estos efectos deberán presentar al agente de retención una nota donde se consigne por cada beneficiario:

- "1. Apellido y nombres o denominación.
- "2. Domicilio fiscal.
- "3. Clave Única de Identificación Tributaria.
- "4. Proporción de la renta que le corresponde.
- "5. Condición en el impuesto a las ganancias"

No obstante, si se hubiera omitido presentar esta nota y el agente de retención practicó la retención directamente a la UTE entendemos que igualmente los componentes pueden computar en sus Declaraciones Juradas del Impuesto a las Ganancias la parte proporcional de estas retenciones, en virtud de lo establecido por el artículo 73 del Decreto Reglamentario:

“Art. 73 - Las sumas retenidas, en concepto de impuesto a las ganancias, a las

¹⁴Art. 8 - En aquellos casos en que se realicen pagos por conceptos comprendidos en el Anexo II de la presente, a varios beneficiarios en forma global, la retención se practicará individualmente a cada sujeto, debiendo los beneficiarios entregar al agente de retención una nota suscripta por todos ellos

Idéntico procedimiento se aplicará cuando se trate de pagos a uniones transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresaria, consorcios y asociaciones, sin existencia legal como personas jurídicas.

sociedades, empresas o explotaciones comprendidas en los incisos b), c) y en el último párrafo del artículo 49 de la ley, serán deducibles del impuesto que les corresponda ingresar a los socios de las mismas, de acuerdo con la proporción que, por el contrato social, corresponda a dichos socios en las utilidades o pérdidas”

3.2.5. Impuesto a las ganancias mínimas presuntas

Las UTEs **no son sujeto del Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas**, (solo lo sería en el caso que uno de los componentes sea una personas de existencia visible o ideal **domiciliadas en el exterior**, en este caso el representante debería actuar como responsable sustituto (inciso h del artículo 2- L.G.M.P.)

Cada uno de los componentes de la UTE deberá incorporar como parte del Activo computable, para la liquidación de este impuesto, la parte proindivisa que cada partícipe posea en los activos de la UTE (Art. 4 inciso k -L.G.M.P.)

Llegamos a esta conclusión en virtud del siguiente análisis:

1. No están enunciadas en el artículo 2 de la ley
2. En efecto el Art. 2 inciso a) establece:
 - “Son sujetos pasivos del impuesto: Las sociedades domiciliadas en el país. En su caso estos sujetos pasivos revestirán tal carácter desde la fecha del acta fundacional o de la celebración del respectivo contrato.”

Las UTEs no son consideradas sociedades;

Tal como lo desarboláramos en el punto 1 del presente, La ley de Sociedades Comerciales 19.550 en su Art. 377 en su último párrafo establece: **“No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho. Los contratos, derechos y obligaciones vinculados con su actividad se rigen por lo dispuesto en el artículo 379.”**

La ley de ganancias mínimas presuntas se refiere a las UTEs solo cuando se trata de establecimientos que pertenezcan a personas de existencia visible o ideal domiciliadas en el exterior (inciso h del artículo 2) el que establece en su último párrafo:

“En el caso de uniones transitorias de empresas comprendidas en este inciso el responsable sustituto será el representante a que alude el artículo 379 de la ley de sociedades comerciales.”

- La Ley incluye las participaciones en las UTE dentro del activo de las sociedades
- El artículo 4 de la ley establece:
 - “Art. 4º - Los bienes gravados del activo en el país deberán valuarse de acuerdo con las siguientes normas: Las participaciones en uniones

transitorias de empresas, agrupamientos de colaboración empresarial, consorcios, asociaciones sin existencia legal como personas jurídicas, agrupamientos no societarios o cualquier ente individual o colectivo, deberán valuarse teniendo en cuenta la parte proindivisa que cada partícipe posea en los activos destinados a dichos fines, valuados estos últimos de acuerdo con las disposiciones de este artículo.

Es claro que la ley establece que se debe incluir en el Activo de cada una de las sociedades integrantes de la UTEs su participación en la misma.

Téngase presente que este artículo solo incluye normas de valuación para los activos gravados por el impuesto. Así por ejemplo no contiene ninguna disposición para la valuación de las acciones y otras participaciones sociales exentas.

La doctrina ha sostenido este criterio en forma categórica.

Afirman Gebhardt y Litvak¹⁵: “Por el contrario, las UTE y agrupaciones de colaboración pertenecientes a titulares del país no constituyen contribuyentes autónomos del tributo y corresponderá, en consecuencia, la gravabilidad de cada partícipe independientemente considerado, quien deberá incluir entre sus activos gravados los bienes afectados a dicha actividad”

3.2.6. Impuesto a los débitos y créditos bancarios

Los débitos y créditos en las cuentas bancarias de las UTEs generan la obligación del pago del impuesto establecido por la ley 25413.

Por su parte el artículo 13 de su Decreto Reglamentario establece la posibilidad de computarse como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias o a las Ganancias Mínimas Presuntas, el 34% del impuesto a los créditos correspondiente a las acreditaciones en las respectivas cuentas bancarias.

Dado de que las UTEs no son sujetos del Impuesto a las Ganancias, ni a las Ganancias Mínimas Presuntas, el mismo artículo 13 establece que el pago a cuenta se atribuirá a cada uno de los socios, asociados o partícipes, en la misma proporción en que participen de los resultados impositivos de la UTEs.

Agrega el artículo:

“No obstante, la imputación a que se refiere el párrafo anterior sólo procederá hasta el importe del incremento de la obligación fiscal producida por la incorporación en la declaración jurada individual de las ganancias de la entidad que origina el crédito”.

¹⁵Jorge Gebhardt y Jose D. Litvak – “EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS MÍNIMAS PRESUNTAS” Editorial Errepar – Pg. 145

Es decir que si la UTE da pérdida no se podrán computar dicho crédito, así lo confirmó el organismo fiscal en el dictamen de la Dirección de Asesoría Técnica de la AFIP (DI ATEC) 51/ 2004:

“Por el contrario en el caso en que la UTE no perfeccione acreditaciones derivadas de operaciones que generen ganancias con terceros sino que las mismas sólo constituyan aportes de sus integrantes no procede el mencionado cómputo como crédito de impuestos, toda vez que no se verifica un incremento de la obligación fiscal de los partícipes producida por la incorporación en la declaración jurada individual de las ganancias de la entidad que origina el crédito.”

LAS TRANSFERENCIAS ENTRE LAS CUENTAS CORRIENTES DE LA UTE A LA DE SUS PARTICIPES Estable el inciso b) del artículo 10 del Decreto Reglamentario de la ley que están exentas del impuesto las:

“b) Transferencias de fondos que se efectúen por cualquier medio, excepto mediante el uso de cheques, con destino a otras cuentas corrientes abiertas a nombre del ordenante de tales transferencias.

No regirá esta exención cuando las cuentas pertenezcan a más de una persona jurídica aunque estén a nombre de sus apoderados o mandatarios, salvo cuando se trate de los sujetos que hayan celebrado los contratos previstos en el Capítulo III de la ley 19550 (t.o. 1984 y modif.).”

Al estar las UTEs incluidas en el mencionado Capítulo III de la Ley de Sociedades Comerciales las transferencias entre distintas cuentas a nombre de la UTE no estarán alcanzadas por el impuesto a los Debitos y Créditos.

Pero las transferencias entre las cuentas a nombre de la UTE y las cuentas a nombres de los componentes de la misma si estarán alcanzadas por el mencionado impuesto. Así lo ha interpretado la Dirección Nacional de Impuestos en el memorando citado en el dictamen 7/2004 de la Dirección de Asesoría Técnica de la AFIP, de modo tal que la exención en cuestión sólo resultará de aplicación en los casos en que tanto la cuenta del ordenante como la de destino estén abiertas a nombre de la UTE respectiva.

Dice el referido dictamen en la parte pertinente:

“...si se trata de cuentas corrientes cuyos titulares son los miembros de la UTE, las transferencias de las que ésta sea ordenante con destino a otra cuenta abierta a nombre de idénticos miembros por el mismo contrato de colaboración, estará exenta del impuesto, tal como lo interpretan las entidades financieras según los dichos del presentante”.

En función de ello la Dirección Nacional ... considera que “...no es acertado el criterio de la Cámara del epígrafe en cuanto afirma que están exentas

las transferencias desde y hacia una UTE a los miembros componentes de la misma, pues la normativa es clara y cuando el artículo 10 inciso b) exceptúa a las transferencias de fondos que se efectúen por cualquier medio -excepto mediante el uso de cheques- con destino a otras cuentas corrientes del .ordenante", se requiere que exista estricta identidad entre el titular de ambas cuentas".

3.2.7. Tratamiento en el impuesto a los ingresos bruto

En el Código Tributario provincial no encontramos ninguna referencia específica a las UTEs, por lo que entendemos deben tributar el impuesto en función de su actividad.

Tampoco encontramos disposiciones relativa a la facturación que los componentes de las UTEs efectúen a la misma, por lo que, consideramos que las mismas están gravadas por el impuestos.

Esto no es así en Bs. As.

Así se expresó en el Dictamen; Dict. (DTT DPR Bs. As.) 85/2007:

"Estas actuaciones se generan a partir de la presentación efectuada por el presidente de una firma, integrante de una Unión Transitoria de Empresas (UTE), que desarrolla la actividad de transporte de combustibles.

Manifiesta que la UTE fue creada por exigencia de una petrolera, en conjunto con otros transportistas, a los efectos de canalizar por su intermedio el servicio de transporte de combustible. Agrega que por los servicios prestados a la petrolera la UTE emite facturas, liquidando e ingresando el impuesto sobre los ingresos brutos correspondiente.

La operatoria interna concluye con la facturación de los distintos integrantes de la UTE a ésta, por los servicios de transporte efectuados por cada uno de ellos.

Con relación a la consulta planteada debe señalarse que esta dependencia se expidió respecto del tratamiento tributario de las uniones transitorias de empresas y de sus integrantes en el marco del impuesto sobre los ingresos brutos en oportunidad de expedirse a través de los informes 163/2001 y 174/2006 y de la consulta 65/2004.

En función a lo expuesto, aplicando el criterio interpretativo manifestado en los referidos antecedentes, se concluye que es respecto a la Unión Transitoria de Empresas que se configura el hecho imponible del impuesto de marras, por la prestación del servicio de transporte de combustibles.

Ello así, la facturación que realizan cada uno de los integrantes de la UTE representa la liquidación de la participación en los ingresos del negocio conjunto, no configurando hecho imponible alguno para éstos."

3.2.8. El tratamiento impositivo de la cesión de participaciones

No existe impedimento legal para que los partícipes de una UTE cedan su participación en la misma a otros sujetos, en la medida de que estos no estén incapacitados para participar en este tipo de agrupamientos.

Tampoco existe obstáculo para que uno de los integrantes se retire voluntariamente de la UTE cediendo su participación a los otros partícipes.

Así lo prevé el Art. 378 de la ley de sociedades comerciales que en sus incisos 8 y 9 establece:

“Art. 378 - El contrato se otorgará por instrumento público o privado, el que deberá contener:

9) Los supuestos de separación y exclusión de los miembros y las causales de disolución del contrato;

10) Las condiciones de admisión de nuevos miembros;”

Al respecto afirma Nissen:

“No existe obstáculo para que las partes determine un procedimiento para el retiro voluntario de una de ellas, determinando el valor de la participación del consorciado cedente”

En cuanto al inciso 9: “Las condiciones de admisión para nuevos miembros” comenta que se ratifica, con esta exigencia, el carácter abierto de estos contratos, que puede requerir, de acuerdo al emprendimiento, la incorporación de nuevos sujetos”¹⁶

Establecida la posibilidad legal de la cesión de participaciones en una UTE, nos interesa analizar cual es el tratamiento impositivo de la misma.

TRATAMIENTO DE LA CESIÓN EN EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Entendemos que al tratarse de una cesión de derecho pura y simple, que no este acompañada de otra prestaciones y locaciones gravadas, ni impliquen un servicio financiero o una concesión de explotación industrial o comercial; dicha cesión esta fuera del objeto del impuesto al valor agregado.

Al respecto establece el artículo 8 del Decreto reglamentario de la ley del Impuesto:

“Art. 8 - Las prestaciones a que se refiere el punto 21 del inciso e) del artículo 3º de la ley, comprende a todas las obligaciones de dar y/o de hacer, por las cuales un sujeto se obliga a ejecutar a través del ejercicio de su actividad y mediante una retribución determinada, un trabajo o servicio que le permite recibir un beneficio.

No se encuentran comprendidas en lo dispuesto en el párrafo anterior,

¹⁶Ricardo Augusto Nissen. Obra citada pg. 284 - 285

las transferencias o cesiones del uso o goce de derechos, excepto cuando las mismas impliquen un servicio financiero o una concesión de explotación industrial o comercial, circunstancias que también determinarán la aplicación del impuesto sobre las prestaciones que las originan cuando estas últimas constituyan obligaciones de no hacer.”¹⁷

La AFIP ha tenido oportunidad de expedirse sobre el particular en el Dictamen de la Dirección de Accesoría Técnica N° 4 / 2001 del 24-01-2001 expresando:

“En el caso planteado, se entiende que el vendedor de la participación en la UTE, estaría transfiriendo un derecho a participar de la explotación de hidrocarburos concesionada al agrupamiento. . De tal manera, el cedente quedaría al margen del negocio, por lo cual dicha cesión de derechos no implicaría una concesión de explotación comercial o industrial en los términos del artículo 8° del Decreto Reglamentario de la ley de IVA, por lo cual quedaría fuera del ámbito del gravamen”

EN CUANTO AL TRATAMIENTO DE LA CESIÓN EN EL IMPUESTO A LAS GANANCIAS

Respecto del tratamiento de la cesión de la participación en una UTE, entendemos que la misma estará gravada en el impuesto a las ganancias, en la medida de que el cedente sea un sujeto empresa en los términos en que lo define el inciso 2) del artículo 2 de la ley del tributo, al estar gravado por la teoría del balance o incremento patrimonial¹⁸

En consecuencia el cesionario deberá actuar como agente de retención de acuerdo a lo establecido por el inciso ñ) del Anexo II de la RG 830¹⁹ reteniendo la alícuota del 0,50 % sobre el monto de la cesión.

EN CUANTO A SI UN CAMBIO EN LA COMPOSICIÓN DE LA UTE IMPLICA LA DISOLUCIÓN DE LA MISMA Y CONSECUENTE CAMBIO DEL NUMERO DE CUIT

Sobre esta cuestión la AFIP expresó la posibilidad de continuar con el mismo número

¹⁷El destacado nos pertenece.

¹⁸Art. 2 - A los efectos de esta ley son ganancias, sin perjuicio de lo dispuesto especialmente en cada categoría y aun cuando no se indiquen en ellas: 2) los rendimientos, rentas, beneficios o enriquecimientos que cumplan o no las condiciones del apartado anterior, obtenidos por los responsables incluidos en el artículo 69 y todos los que deriven de las demás sociedades o de empresas o explotaciones unipersonales, salvo que, no tratándose de los contribuyentes comprendidos en el artículo 69, se desarrollaran actividades indicadas en los incisos f) y g) del artículo 79 y las mismas no se complementaran con una explotación comercial, en cuyo caso será de aplicación lo dispuesto en el apartado anterior;

¹⁹“ ñ) Cualquier otra cesión o locación de derechos, excepto las que correspondan a operaciones realizadas por intermedio de mercados de cereales a término que se resuelvan en el curso del término (arbitrajes) y de mercados de futuros y opciones.”

de CUIT en el dictamen de la Dirección de Asesoría Técnica N° 26/ 2006 del 8-5-2006 que dictamina:

*“Si en un contrato constitutivo de una UTE no se ha previsto como causal de disolución el retiro de uno de sus integrantes, **la misma podrá seguir funcionando y por ende conservar la misma clave de identificación tributaria**, pues en este supuesto, el retiro de uno de los copartícipes no implicará un cambio del sujeto responsable del tributo, aun cuando por la desvinculación de dicho integrante sea necesario modificar la razón social.*

Si por efecto de la cesión o cesiones de participación, el número de participantes se viera reducido a uno, se habría configurado una de las causales de disolución del agrupamiento prevista por el artículo 375 de la ley de sociedades comerciales [cfr. inc. 3)], no obstante ha dicho la doctrina que la disolución puede evitarse si el único participante reconstruyera la pluralidad en los términos y condiciones previstos por el artículo 94, inciso 8), de la ley societaria, caso contrario, la agrupación debe liquidarse.

Se debe comunicar a este Organismo, de acuerdo con las formalidades previstas para ello, cualquier modificación que opere en el desarrollo de la actividad, como por ejemplo, la desvinculación de una de las empresas integrantes.”²⁰

3.2.9. Respetto de las UTEs como empleadores

Las UTEs que tengan empleados en relación de dependencia deben inscribirse como empleadores y cumplir con las obligaciones que al respecto establecen las normativas vigentes.

Excede los propósitos del presente trabajo analizar la solidaridad que tienen los integrantes de las UTEs respecto del incumplimiento las obligaciones laborales , pero no queremos dejar de mencionar que la jurisprudencia al respecto no es uniforme debiéndose analizar en cada caso lo que establece el contrato de la UTE respecto de la solidaridad , el cumplimiento de las normativas vigentes por partes de la UTE y demás condiciones de cada situación en particular, pero nos parece oportuno consignar a modo de ejemplo dos jurisprudencia:

“Cuando la empleadora es una UTE, la relación de trabajo se da con los integrantes de dicha UTE, quienes responden frente al dependiente en los términos acordados [art. 378, incs. 6) y 7), L. 19550]. No hay solidaridad entre ellos si no fue estipulada (art. 381 de la ley citada), y si se ha omitido toda estipulación al respecto, sus integrantes responden en partes iguales (arts. 691 y 698, CC).²¹

²⁰El destacado nos pertenece

²¹ETELECHEA, EMILIO ALBERTO c/HUARTE SIDECO SA UTE - CNTRAB. - SALA IX - 31/10/2000

“En el caso, se conformó una UTE destinada a la ejecución en forma “transitoria” de la construcción del Servicio Técnico de Redes para Edesur SA. Dicha UTE dejó ser tal para convertirse en un emprendimiento llevado a cabo en forma “casi total” por la SA integrante originariamente de la UTE. Es decir, medió la utilización de la Unión Transitoria para un objeto que no era el asignado -esto es el corte y rehabilitación del suministro de electricidad a los usuarios de Edesur SA-, sino además propio de una actividad permanente de esta última. De ahí que al trabajador de la UTE no pueda oponérsele la norma prevista en el artículo 381 de la ley 19550 y deba responder frente a él en forma solidaria Edesur y la sociedad anónima que integró mayoritariamente la UTE²².

LAS UTEs COMO SUJETO PASIBLE DE RETENCIÓN Y AGENTE DE RETENCIÓN PARA EL INGRESO DE LAS CONTRIBUCIONES PATRONALES

La Administración Federal de Ingresos Públicos, ha establecido regímenes de retención para el ingreso de las contribuciones patronales como mecanismo útil para ayuda a disminuir el empleo no registrado y permitir un control más eficaz de la recaudación de la seguridad social.

Se estableció al respecto un régimen especial^{footnote[23]}Cfr. Resolución General (AFIP) 2761 (BO: 5/2/2010), aplicable a las Uniones Transitorias de Empresas, definiendo las pautas que deberán observar las mismas y los agentes de retención para la imputación y distribución de las retenciones a practicarse.

Se define que las UTEs son sujetos pasibles de retención, aunque no tengan el carácter de empleadores.

Por otra parte, se determina el procedimiento que deberán observar las UTEs que, al concluir sus operaciones, tengan un saldo a su favor por retenciones sufridas no compensables con sus propias contribuciones, para solicitar su transferencia a sus empresas integrantes.

En cuanto a la imputación de las retenciones la Resolución General permite que las mismas, a opción de la UTE, pueda imputarse directamente a la UTE, o a esta y a todos o algunos de los integrantes de la misma, en función de la incidencia porcentual que cada uno tenga en las remuneraciones del personal correspondiente al período mensual devengado y vencido inmediato anterior a la fecha en la que se practicará la retención.

Si al concluir sus operaciones la UTE, tiene un saldo a su favor por retenciones sufridas, podrá solicitar la transferencia de dicho saldo a sus empresas integrantes, en función de la incidencia porcentual de las remuneraciones del personal consignadas

²²ARAUJO, MARCELO LUIS c/SIBA UTE SOCIEDAD INTEGRADA DE BUENOS AIRES SA Y OTROS s/DESPIDO - CNTRAB. - SALA VI - 28/10/2009

por cada una de ellas en las declaraciones juradas de sus obligaciones con destino a la seguridad social (F. 931), correspondientes a los 3 períodos mensuales devengados y vencidos inmediatos anteriores a la fecha de la citada solicitud.

3.2.10. Conclusiones

Podemos resumir el tratamiento fiscal de las UTEs de la siguiente manera:

1. Son sujetos del Impuesto al Valor Agregado.
2. Las operaciones entre de los componentes de la UTE con esta deben ser facturadas y están gravadas con IVA e Ingresos Brutos.
3. No es posible compensar saldos de libre disponibilidad de la UTE con obligaciones de sus componentes.
4. No son sujetos del Impuesto a las Ganancias, debiendo tributar el mismo cada uno de sus miembros en función de su participación.
5. Las retenciones en el Impuesto a las Ganancias debería efectuarla el agente de retención a nombre de cada componente en función de su participación
6. No son sujetos del Impuesto a las Ganancias Mínimas Presuntas, debiendo incluir cada participe en su activo computable la proporción correspondiente a su participación en la UTE.
7. Son sujetos del Impuesto a los Debitos y Créditos Bancarios, pudiendo los componentes de la UTE utilizar la parte proporcional, de acuerdo a su participación, como crédito en el impuesto a las ganancias o ganancias mínimas presuntas. Las transferencias entre las cuentas bancarias de la UTE a sus socios o viceversa están gravadas por el impuesto.
8. En el Impuesto a los Ingresos Brutos están gravadas sus operaciones, como las facturaciones que los componentes de la UTE le efectúen a esta.
9. Es posible la cesión de participaciones entre los componentes de las UTE, estas no estarán gravadas en el IVA en la medida de que dicha cesión no esta vinculada con otras prestaciones, ni implique un servicio financiero o una concesión de explotación industrial o comercial. Las mencionadas cesiones estarán alcanzadas por el impuesto a las Ganancias en la medida que el cedente sea un sujeto empresa, debiendo el cesionario practicar la retención correspondiente.
10. Las UTEs deben cumplir con las obligaciones legales que surgen de su carácter de empleadoras, son sujetos pasibles de retención, debiendo informar al agente de retención la proporción de la participación ,de cada componente y de la propia UTE ,en las remuneraciones abonadas, a fin de que este practique las

retenciones a cada una de ellas. Si al concluir sus operaciones surge un saldo a favor de la UTE esta podrá transferirlo a cada uno de sus componentes.