



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DEL ESTERO
REPÚBLICA ARGENTINA



Anuario Revista de Ciencias Económicas

2014

EDICIONES UCSE |
Año IIIV

UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DEL ESTERO
República Argentina

ANUARIO DE PUBLICACIONES
CIENCIAS ECONOMICAS 2014

ISSN E/T
213 PÁGINAS AÑO IV – VOL. 4
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 2014

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 Administración	1
1.1. Gestión por competencias éticas e inteligencia emocional: dos pilares en la gestión del personal	1
1.1.1. Introducción	1
1.1.2. Gestión por competencias	1
1.1.3. Gestión por competencias éticas	5
1.1.4. Inteligencia emocional	9
1.1.5. Conclusión	12
1.1.6. Bibliografía	13
1.2. Esquema Panamá	14
1.2.1. Prologó	14
1.2.2. Resumen	14
1.2.3. Introducción	15
1.2.4. Objetivos del esquema Panamá	16
1.2.5. La liquidez en la empresa	17
1.2.6. Las esclusas y mecanismos del esquema Panamá	20
1.2.7. Políticas, indicadores y decisiones para el equilibrio	24
1.2.8. Estrategia económica y nivel de actividad	25
1.2.9. Decisiones de inversión circulante	25
1.2.10. Decisiones de inversiones permanentes	27
1.2.11. Decisiones de financiamiento	29
1.2.12. Resumen y conclusiones	31
1.2.13. Bibliografía	31
2. Área Disciplinar Contable	33
2.1. Cuando, por que y como solucionar el problema de la unidad de medida de la información contable	33
2.1.1. Introducción	33
2.1.2. ¿Cuándo se debería solucionar el problema de la unidad de medida?	43
2.1.3. ¿Por qué se debería solucionar el problema de la unidad de medida?	53
2.1.4. ¿Cómo se debería solucionar el problema de la unidad de medida?	54
2.1.5. Casos prácticos para la solución del problema de la unidad de medida	90
2.1.6. Conclusiones	106

2.2.	Bienes de uso: Su medición al cierre. El método de la revaluación . . .	107
2.2.1.	Introducción	107
2.2.2.	Temas relacionados	108
2.2.3.	La medición al cierre: costo ó valor revaluado (método de revaluación)	110
2.2.4.	Determinación de valores revaluados	112
2.2.5.	Frecuencia de las revaluaciones	113
2.2.6.	Tratamiento contable de la depreciación acumulada	114
2.2.7.	Tratamiento uniforme de clases de bienes de uso	115
2.2.8.	Contabilización de la Revaluación	116
2.2.9.	Tratamiento del saldo por revaluación	120
2.2.10.	Efectos de la revaluación sobre el impuesto a las ganancias	121
2.2.11.	Requisitos para la contabilización de revaluaciones	123
2.2.12.	Información a revelar	123
2.2.13.	Conclusiones finales	124
2.2.14.	Caso práctico de medición de bienes de uso	125

3. Área Disciplinar Economía 138

3.1.	Los índices de precios de exportación provinciales (IPE) y la relación con el ciclo económico (1990-2009)	138
3.1.1.	Resumen	138
3.1.2.	Introducción	139
3.1.3.	Antecedentes	140
3.1.4.	Los términos del intercambio para Argentina	142
3.1.5.	Los precios de Importación	143
3.1.6.	Análisis de las exportaciones por provincias	145
3.1.7.	Participación de las exportaciones provinciales	147
3.1.8.	Perfil exportador de las provincias	149
3.1.9.	Objetivo del Indicador de Precios de Exportación	152
3.1.10.	El Indicador de precio de materias primas de exportación (IPMPE) del BCRA	153
3.1.11.	Metodología del Índice de Precios de Exportación por provincias (IPE)	153
3.1.12.	Selección de productos de exportación por provincia	155
3.1.13.	Los datos	156
3.1.14.	Frecuencia de los datos	157
3.1.15.	Consistencia de las series	159
3.1.16.	Correlación con los ciclos de actividad económica	159

3.1.17.	Líneas futuras y extensiones	163
3.1.18.	Conclusiones	164
3.1.19.	Anexo	165
3.1.20.	Bibliografía	166
3.1.21.	Datos	167
3.2.	Estructura y evolución de la inversión en el noroeste Argentino (NOA).	
	Período 1994-2006	169
3.2.1.	Introducción	169
3.2.2.	¿Qué se considera Inversión? ¿Por qué es importante?	170
3.2.3.	El NOA: contexto	172
3.2.4.	¿Cómo aproximar la Inversión en el NOA?	173
3.2.5.	Los datos: aspectos metodológicos	174
3.2.6.	Composición de la inversión	175
3.2.7.	¿Cómo evoluciona la Inversión en el NOA?	177
3.2.8.	Conclusiones	179
3.2.9.	Bibliografía	179
4.	Área Disciplinar Impositivo	181
4.1.	Análisis comparativo de la tributación en la región NOA	181
4.1.1.	Capitulo I. Marco teorico, antecedente legislativo del impuesto sobre los ingresos brutos y sellos emanada de nacion. Ley de coparticipacion nacional n° 23.548, pacto fiscal federal, convenio multilateral, compromiso federal del 6 de diciembre de 1999	181
4.1.2.	Capitulo II. Analisis de las regulaciones normativa e impositiva del impuesto sobre los ingresos brutos, correspondiente a las jurisdicciones que comprenden la región NOA del país, relacionadas con la falta o adecuación parcial a las pautas contenidas en la ley de coparticipacion federal, para este impuesto, con relación a la regulación completa y terminada del tributo local aprobado en el año 1980, emanado de la secretaria de hacienda de la nación, y con relación a las disposiciones del convenio multilateral, en lo que respecta a la coordinación y armonización de la aplicación del mismo. Asimetrías en el impuesto	188

4.1.3. Capítulo III. Análisis de las regulaciones normativa del impuesto de sellos, correspondiente a las jurisdicciones que comprenden la región NOA del país, relacionadas con la falta o adecuación parcial a las pautas contenidas en la ley de coparticipación federal, para este impuesto, y con relación a la regulación completa y terminada del tributo local aprobado en el año 1980, emanado de la secretaria de hacienda de la nación. Asimetrías del impuesto en la región.	204
--	-----

1. Área Disciplinar Administración

1.1. Gestión por competencias éticas e inteligencia emocional: dos pilares en la gestión del personal

Autor: Julio Benjamín Salomón

1.1.1. Introducción

Debiera ser una preocupación constante de toda organización el obtener el máximo de rendimiento de su personal garantizando, a su vez, el mejor clima laboral posible, en el marco de una estrategia sustentable que combine preservación ambiental y gestión éticamente concebida.

No escapa a los administradores que deben compatibilizarse lo más posible los objetivos organizacionales con los personales de quienes componen su capital humano. Más concretamente, diríamos que se debe conciliar el “querer hacer” (motivaciones, valores personales, actitudes) con el “poder hacer” (políticas, valores corporativos, procesos, procedimientos), para a partir de allí, trabajar en el “saber hacer”, que dependerá de los talentos, experiencia y educación del personal, a lo que se agregará el aporte de las organizaciones en materia de capacitación continua.

Se propone una gestión del personal centrada en dos pilares fundamentales:

- Gestión por competencias éticas
- Inteligencia emocional

1.1.2. Gestión por competencias

Toda persona tiene talentos que le permiten afrontar desafíos en todos los órdenes de la vida. El decidir afrontar un desafío implica estar dispuesto a gestionar el cambio. Esto implica en muchos casos el rompimiento de estructuras mentales y físicas. Pensar y hacer diferente lo que hacíamos de determinada manera hasta hoy. Asumir cada uno la responsabilidad de autogestionarse y autocontrolarse, sin esperar que todo nos venga dicho e impuesto por nuestros superiores. Ser agentes transformadores, en sentido positivo, de la realidad en las que nos toca actuar.

Los Modelos de Gestión de Personal han ido evolucionando, citando entre ellos tres:

- a) Gestión de tareas: se centra en “qué debe hacerse”. Ej. vender computadoras personales (PC).
- b) Gestión por Objetivos: suma a lo anterior “qué se debe alcanzar”. Ej. vender 10 PC por semana.
- c) Gestión por Competencias: agrega a todo lo anterior “cómo se ha de actuar”, con qué conductas contrastándolas con las competencias previamente definidas a nivel corporativo. Ej. vender 10 PC por semana actuando con respeto a las políticas de la empresa y trabajando en equipo.

Concebimos la competencia como “saber, saber hacer y saber ser, en un contexto determinado”. El profesor Richard Boyatzis, Ingeniero Aeronáutico y con posgrados en Psicología Social en la Universidad de Harvard, define las competencias como “características subyacentes en una persona, que están relacionadas causalmente con una actuación exitosa en un puesto de trabajo”. Distingue cinco tipos de características: **1-Rasgos**: características físicas y naturales de carácter estable. Comprende los rasgos físicos (Ej. estatura, peso, desarrollo muscular) y de personalidad (Ej. temperamento irascible); **2-Autoconcepto**: actitudes, valores y autoimagen que influyen en la realización de acciones. Ej. la autopercepción de valentía y la adopción de valores sociales pueden conducir a una lucha contra un flagelo social, como la drogadicción en adolescentes; **3-Motivos**: deseos profundos que impulsan la asunción de ciertas conductas: Ej. el deseo de mantener las ventas en contextos inestables lleva a diseñar nuevas estrategias de comercialización; **4-Conocimientos**: saber adquirido en un proceso de formación, al que se agrega la información que se dispone sobre algo, Ej. conocimiento de técnicas de ventas; y **5-Destrezas**: habilidades físicas y mentales para la realizaciones de determinadas tareas.

Asumiremos una perspectiva “constructivista”, en función de la cual una competencia no solo se define considerando la función sino también la importancia de las personas, sus objetivos, capacidades y limitaciones.

Inicialmente, deben identificarse las tareas necesarias para un proceso, y, a partir de allí, se define lo que se necesita saber hacer (competencias) para ejecutar eficientemente dichas tareas.

Así concebido, se define el puesto a partir de las competencias que son necesarias para obtener un resultado, y se puede precisar el grado de adecuación del personal a las exigencias de cada puesto, de manera de asignar a cada uno de ellos a las

personas más idóneas.

Las competencias pueden ser divididas en dos grupos, según su facilidad de detectar y desarrollar:

- Blandas: fáciles de detectar y desarrollar (concepto de uno mismo, actitudes, valores)
- Duras: difíciles de detectar y desarrollar (destrezas y conocimientos)

El compromiso y la participación de la máxima línea de conducción son imprescindibles.

Evaluar competencias es complementario (no excluyente) de evaluar resultados operativos y financieros.

Las competencias cambian según el nivel jerárquico, y, además, se ven afectadas por las nuevas circunstancias o realidades que se dan en el entorno social, económico y laboral.

Para implementar un sistema de gestión por competencias se debe:

- Definir la misión y visión de la organización.
- Fijar las competencias estratégicas y de la organización.
- Validar las competencias: someterlas a prueba para confirmarlas.
- Diseñar los Procesos de RR.HH. por competencias:
 - Análisis / Descripción del puesto
 - Reclutamiento y Selección
 - Capacitación y Desarrollo
 - Evaluación de desempeño y de Potencial
 - Remuneraciones

Se relaciona con toda la organización y se ven afectados y/o modificados todos los procesos de gestión del personal.

Si es exitosa su implementación, permitirá el desarrollo profesional de las personas que integran la compañía.

Una implementación adecuada de una gestión por competencias requiere:

1. **Análisis y descripción de puestos:** (perfil del puesto). Es la “piedra” fundamental sobre la que se construyen todos los demás procesos. Implica definir las competencias que requiere cada puesto y de esta manera torna más selectivo el reclutamiento.
2. **Selección:** A partir del perfil definido, cada puesto tendrá competencias derivadas del conocimiento y competencias de gestión o derivadas de las conductas.
3. **Evaluación de desempeño:** Para saber como está el personal en relación a las competencias definidas, es necesario hacer evaluaciones de desempeño por competencias. Permitirá detectar, entre otros, quienes poseen las competencias necesarias y en qué grado, planificar la capacitación, y, lo que resulta fundamental, establecer un régimen de compensaciones basado en remuneraciones variables en función del rendimiento.
4. **Capacitación:** implementar un plan para fortalecer a los que no logran cumplir con los resultados esperados. Se sustenta en la evaluación del desempeño.
5. **Compensaciones:** Es lo más difícil de implementar. La empresa deberá establecer un sistema de remuneraciones variables, basado en un adecuado diseño y puesta en práctica de una evaluación del desempeño por competencias.

La Metodología para la Gestión por Competencias consiste en alinear a las personas con la estrategia organizacional dado que las competencias representan las características necesarias para alcanzarla. Una vez que se ha definido el modelo, el mismo se aplica a todos los subsistemas de Recursos Humanos siendo sus tres pilares: Selección, Desempeño y Desarrollo. Las personas deben ser seleccionadas según las competencias del modelo; en función de las mismas se medirá el desempeño de los colaboradores y, por último, el desarrollo de competencias debe permitir el achicamiento de las brechas detectadas.

Esta herramienta impulsa también el clima innovador y el autodesarrollo del personal, complementario de la capacitación que le ofrece la empresa, ya que al conocer las competencias requeridas por el puesto cada trabajador puede actuar sobre sus conocimientos y aptitudes para alcanzar el perfil requerido. Se alcanza de esta forma una alianza estratégica empresa-trabajadores, que permite un mejor clima laboral, desarrollo de carrera y flexibilidad del personal, por citar sólo algunos de los beneficios que reporta.

1.1.3. Gestión por competencias éticas

Con relación a las competencias exigidas por las organizaciones, entre las normalmente requeridas se destacan: pensamiento estratégico, trabajo en equipo, liderazgo, responsabilidad, tolerancia a presiones, actitud proactiva, a todo lo cual se suman las nuevas competencias propuestas en “Gestión por competencias: El Diccionario” de Martha Alicia Alles, : Ética, Prudencia, Justicia y Fortaleza, las que, a criterio de la autora, deberían incluirse como competencias cardinales (generales o core competences), es decir las que debe tener toda la organización, y que se suman a otras de la misma categoría como: orientación al cliente, autocontrol, orientación a resultados, adaptabilidad a cambios, tolerancia a la presión.

Juzgo de vital importancia el considerar las “competencias éticas”, no resultando difícil justificar la razón de esta propuesta si nos atenemos a datos de Transparencia Internacional, que en su Barómetro Global 2.013 consigna que la Argentina es el país de América donde más aumentó la percepción de la corrupción (para el 72 %), pero también es el segundo país del continente cuyo gobierno es visto como menos efectivo a la hora de luchar contra la corrupción, según el 74 por ciento, contra el 14 % que sí lo considera efectivo. Lo peor es que existe un agravamiento de esta situación, que se manifiesta en una curva ascendente en el tiempo con respecto a este tema, porque en el anterior informe, correspondiente a 2010-2011, el 60 por ciento percibía que la corrupción había aumentado.

Los partidos políticos, los funcionarios públicos, el Congreso, la policía y el Poder Judicial figuran al tope de las instituciones percibidas como más corruptas, seguidas en orden decreciente por el empresariado, los medios, los credos, los militares, los servicios médicos y de salud, y el sistema educativo, frente a las más respetadas, como son las ya mencionadas organizaciones no gubernamentales (ONG). Se percibe como cierto que no hay voluntad en las autoridades de acabar con la corrupción, pero hay algo peor aún. Es común escuchar que los ciudadanos consideran “aceptable” que un político sea corrupto siempre que mejore “la economía.” o solucione problemas sociales (Ej. seguridad) del país. Aceptar la corrupción, daña todo el tejido social. Se aceptarían “empresarios corruptos” siempre que den empleo; “docentes corruptos” siempre que aprueben a sus alumnos, y así podríamos seguir. No obstante esto hay una esperanza: el control ciudadano, el que comienza a hacerse sentir, a través del funcionamiento de organizaciones no gubernamentales (ONG).

Se aclara que se asume el significado de “corrupción” como degradación, mala conducta o abuso del poder. La peor corrupción es, sin duda alguna, la que corroe los valores personales y sociales, pues siembra el camino para que toda otra encuentre

terreno fértil.⁷

Sería injusto restringir o limitar la corrupción a nuestro país. Es una problemática mundial que afecta tanto a países desarrollados como a los que no lo son. El combate a la corrupción es hoy un reto para la Unión Europea (UE), donde ese delito causa pérdidas por 120 mil millones de euros anuales, aproximadamente el uno por ciento del Producto Interno Bruto global.

Tal es la conclusión del primer reporte sobre el tema elaborado por la Comisión Europea, el cual pone de manifiesto también los deficientes controles existentes en el bloque. "La corrupción mina la confianza de los ciudadanos en las instituciones democráticas y en el Estado de Derecho, daña la economía y priva a los Estados de ingresos fiscales muy necesarios", reconoció la comisionada del Interior, Cecilia Malmstrom. El estudio establece que los riesgos de sobornos y otros delitos son por lo general mayores a nivel regional y local, donde los controles y auditorías suelen ser menos estrictos respecto al nivel central.

Entre los sectores más vulnerables menciona la contratación pública, la construcción y la salud.

Lo que resulta importante es cómo responden las sociedades frente a la corrupción (Ej. la denuncian o no) y cuáles son y cómo se dan las relaciones entre los sectores público y privado y entre los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Con relación a estos últimos, si el Ejecutivo hace una opción por administrar con transparencia, fomentando los controles; si el Legislativo dicta las leyes necesarias para un endurecimiento de las penas en la materia e imprescriptibilidad de tales actos y, además, controla al Ejecutivo; y si el Judicial actúa en forma independiente, entonces se abren instancias de cambio a favor del bien común.

Podemos afirmar que existen demandas sociales de conductas éticas hacia los empresarios y líderes políticos, y percepción clara que la profunda crisis que aún hoy padece el mundo desarrollado con efecto global tuvo y tiene su raíz no en impericia sino en corrupción.

A partir del reconocimiento de una "realidad negativa" en lo individual y social, que demanda conductas éticas en los comportamientos e interacciones, se plantean desafíos éticos en el mundo de los negocios (Ej. Identificar cursos de acción éticos ante situaciones ambiguas; presiones institucionales o de la propia lógica competitiva). Para afrontarlos se deben generar, evaluar y seleccionar herramientas idóneas para lograr el objetivo de comportamientos más éticos en el seno de todo tipo de organizaciones, con y sin fin de lucro, citándose entre ellos los:

1. Programas de conformidad: conductas conforme a estándares externos
2. Programas de integridad: conductas responsables “siempre”. Por supuesto son estos últimos los que deberían primar, pero ante su ausencia no deben faltar los primeros.

Por supuesto son estos últimos los que deberían primar, pero ante su ausencia no deben faltar los primeros.

“Gestión por competencias éticas” no es sino una “herramienta estratégica” (y como tal motorizada por los responsables del planeamiento estratégico) en la que la Ética se convierte en el gran marco referencial para la toma de decisiones. El desafío radica en que la ética sea un valor fundamental presente en la filosofía de gestión de las organizaciones.

Siendo imprescindible para las empresas la “creación de valor” para los accionistas, **la gestión por competencias éticas no reniega de la eficiencia y eficacia, sino agrega el juicio de valor ético a los procesos decisorios. Persigue el interés económico con justicia social.**

Se integran y complementan las perspectivas económica y social.

PERSPECTIVA ECONÓMICA:

Producir bienes o prestar servicios que satisfacen necesidades. Crear riqueza.

PERSPECTIVA SOCIAL:

Promover la autorrealización de las personas. Cuando en las organizaciones se gestiona considerando la autorrealización de las personas, se promueve automáticamente el sentido de “pertenencia social” de sus miembros.

Para implementarla se debe:

- Identificar y evaluar las “competencias centrales” para el éxito en los negocios con conductas éticas (competencias actitudinales).
- Definir “escala conductual” para medir el comportamiento asociado a cada una de las competencias corporativas. Evaluación y coaching concebidos como elementos de transformación organizacional.

Adela Cortina cita que: “Ética en la empresa no se reduce a las virtudes personales de los directivos, sino se extiende a:

- Los modos de actuar (actitudes),
- Estilo de dirección y

- Cultura, en la que se cultivan comportamientos socialmente valiosos”.

Cabe reflexionar, con respecto a esta afirmación, que si bien la ética en los negocios no se reduce a los virtudes personales de los directivos, sí es un resultado, una consecuencia, del “desempeño ético” de la alta dirección.

Queda claro que tendrá un impacto “hacia adentro” y “hacia el entorno” de las organizaciones. El primero se evidenciará en las relaciones con el personal, en la participación, comunicación, motivación, exigiendo al empleado un trabajo económica y socialmente responsable, con adhesión a la misión, visión y valores fundamentales definidos. El segundo influirá, entre otros, en las relaciones con la competencia, el Estado, la comunidad, los proveedores, y se reflejará en “precio justo”, cumplimiento de legislación laboral, impositiva, etc.

Llevando esto al mundo del trabajo, considero interesante la visión del filósofo español Fernando Savater, quien en un artículo publicado en el diario La Nación el tres de Noviembre de 2.013, intitulado “Ética en el trabajo: hacia un mundo cada vez mejor” cita: “La ética no es más que una reflexión sobre los motivos de nuestras acciones. No es un código. Se dice hemos perdido la ética, pero la ética no es algo que se pierde, sino que es una reflexión sobre los motivos que tenemos para actuar, para utilizar nuestra libertad en relación con una serie de valores que queremos alcanzar. Porque cuando hacemos cosas es porque queremos obtener algo a través de ellas. Y esa reflexión sobre cuáles son los objetivos y valores que estamos defendiendo es la ética”.

Cualquier decisión, según Savater, puede juzgarse éticamente a partir de los resultados que queremos alcanzar y esta afirmación hace impacto sobre el reino de las decisiones que son, entre otros, las empresas, según la literatura vigente. . . . Si se presiona al personal para que incremente su productividad, aun poniendo en riesgo la salud y la estabilidad psicológica -conocido como el burn out-, lo que queremos obtener es mayor rentabilidad por encima de otros valores como la adecuación del trabajo a la dimensión humana, con sus posibilidades y limitaciones. Una reflexión sobre los verdaderos resultados esperados podría implicar dar unos pasos atrás y buscar otros medios, preservando al personal de cualquier posible daño. No quiere decir que no existirán períodos de presión necesaria. Lo que no se puede aceptar es que se los transformen en permanentes. Si fuera así, está mal concebido el diseño organizacional.

A la afirmación de Savater, le agregaría que, desde la perspectiva de una gestión éticamente concebida, no sólo importan los objetivos y valores (motivos), sino también las conductas: cómo es nuestro proceder diario. Qué costo estamos dispuestos a pagar para alcanzar las metas.

Es precisamente la preeminencia de la rentabilidad por sobre la adecuación del trabajo a la dimensión humana lo que me lleva a abordar lo que constituye a mi criterio el otro gran pilar en la Gestión del Personal: la Inteligencia Emocional.

1.1.4. Inteligencia emocional

De lo que se trata es del uso emocional de la inteligencia. Los humanos están conectados en sus mentes para sentir antes de pensar, por lo que un ser humano no puede pensar sin sentir. Como resultado, fundamentalmente, **las emociones terminan conduciendo nuestros pensamientos** y resulta imperativo que la gente entienda lo que siente para entender por qué piensan lo que están pensando.

Gary Coleman define la inteligencia emocional como la **forma de interactuar con el mundo a partir de nuestros sentimientos**, y abarca habilidades tales como el autocontrol, el entusiasmo, la perseverancia, la empatía y la capacidad para motivarse a uno mismo. Su importancia radica en que configuran rasgos del carácter, por ejemplo autodisciplina, que influyen en la forma de relacionarse con los demás: adaptación social.

Surge con claridad que la inteligencia emocional influye en todos los ámbitos en los que se desenvuelve la persona humana, y su equilibrio resulta imprescindible para evitar trastornos en todos los órdenes: laboral, familiar, personal (depresión, agresividad, . . .).

Lo bueno es que la inteligencia emocional no es algo genéticamente definido e imposible de modificar: puede cultivarse, desarrollarse. Y aquí está el gran desafío que se debe afrontar, la gran oportunidad que no debe dejarse pasar.

La inteligencia emocional se desarrolla a lo largo de la vida, y se refleja en todo tipo de actividades. No se cambia si no se quiere cambiar. Numerosos estudios confirman que la gente de treinta años está en condiciones muy propicias para cambiar. Los líderes deben desarrollar una imagen y sentido de lo que quieren ser y plantearse el cambio desde la convicción y el optimismo. Ese planteo dispara un circuito neurológico, vinculado con las hormonas. Cuando uno hace este **proceso de ser positivo en el futuro** uno pone su cuerpo y mente en estado de alerta. La habilidad cognitiva se dispara y el tejido neurológico puede desarrollarse.

El problema se da cuando se pretende cambiar desde lo negativo. Cuando a uno lo hacen cambiar ingresa en un estado de estrés en el que no puede aprender tan bien las cosas, lo que torna imprescindible un adecuado manejo del proceso de cambio.

Thomas Hatch y Howard Gardner identifican cuatro habilidades como componentes

de la inteligencia emocional, y que a su vez, consideradas en su conjunto se convierten en la materia prima de la inteligencia interpersonal:

1. **Organización de grupos:** se refiere a la habilidad de los líderes en movilizar y coordinar los esfuerzos de las personas.
2. **Negociación:** mediador que impide la aparición de conflictos o los soluciona, si ya se materializaron.
3. **Relaciones personales:** se basa en la empatía. Favorece el contacto con los demás, facilita el reconocimiento y el respeto. Imprescindible para el trabajo en equipo. Richard Boyatzis en su libro ".El líder resonante crea más", dice que un buen directivo debe controlar sus emociones de manera inteligente, reflexionar y meditar sobre sus actos.
4. **Análisis social:** detectar los sentimientos, intereses, y motivos de las personas.

Durante mucho tiempo en las empresas primaba el jefe "manipulador", poco afecto al reconocimiento y respeto a los sentimientos, intereses y motivos de las personas bajo su mando. A partir de 1.980, la globalización y el avance en las tecnologías de la información hicieron surgir con fuerza la valoración de los expertos en habilidades interpersonales.

Cuando el personal está sometido a situaciones y condiciones de estrés permanente, la productividad decae, se amplía la posibilidad de errores u omisiones, hay más ausentismo, más personas abandonan el trabajo. Y todo por no tener en claro que **"el buen líder no controla a los demás, los persuade para trabajar juntos para alcanzar objetivos comunes"**.

Richard Boyatzis en su libro ".El líder resonante crea más", dice que un buen directivo debe controlar sus emociones de manera inteligente, reflexionar y meditar sobre sus actos. El "líder resonante" debe ser consciente, inspirar esperanza, y esparcir compasión. Ser consciente es estar al tanto de lo que está sucediéndonos internamente (en nuestro cuerpo, mente, corazón y espíritu) y lo que está sucediendo a nuestro alrededor, incluyendo: la gente, la naturaleza, lo que nos rodea y los eventos. La esperanza es una combinación de: objetivos bien establecidos, creer que podemos obtener dichos objetivos, un plan de acción y lograr resultados experimentando un sentimiento de bienestar. La compasión nos permite entender las necesidades y sueños de quienes nos rodean. Al igual que la esperanza, la compasión es contagiosa y comienza cuando entendemos a los demás: respetando su visión de la realidad. Si uno no está haciendo esto, el líder no está conectado con su gente. Sostiene Boyatzis que los auténticos líderes no se distinguen por su talento innato o su dominio técnico,

sino por su capacidad de inspirar en otros energía, pasión y entusiasmo. Y estos sentimientos se extienden rápidamente en los equipos de trabajo, actuando como estímulo para los demás. Las emociones son la clave de la motivación, y ser sensible a ellas es una tarea esencial del líder. **El “líder resonante” debe ser consciente, inspirar esperanza, y esparcir compasión.** Ser consciente es estar al tanto de lo que está sucediéndonos internamente (en nuestro cuerpo, mente, corazón y espíritu) y lo que está sucediendo a nuestro alrededor, incluyendo: la gente, la naturaleza, lo que nos rodea y los eventos. La esperanza es una combinación de: objetivos bien establecidos, creer que podemos obtener dichos objetivos, un plan de acción y lograr resultados experimentando un sentimiento de bienestar. La compasión nos permite entender las necesidades y sueños de quienes nos rodean. Al igual que la esperanza, la compasión es contagiosa y comienza cuando entendemos a los demás: respetando su visión de la realidad. Si uno no está haciendo esto, el líder no está conectado con su gente.

Sostiene Boyatzis que los **auténticos líderes no se distinguen por su talento innato o su dominio técnico, sino por su capacidad de inspirar en otros energía, pasión y entusiasmo.** Y estos sentimientos se extienden rápidamente en los equipos de trabajo, actuando como estímulo para los demás. **Las emociones son la clave de la motivación, y ser sensible a ellas es una tarea esencial del líder.**

El liderazgo efectivo es aquel que sabe direccionar y usar adecuadamente las propias emociones, y potenciar sentimientos positivos en los equipos, es decir, crear resonancia.

Sin tener en cuenta las emociones, no puede obtenerse lo mejor de las personas y conseguir que las organizaciones prosperen.

Un error muy frecuente que cometen los jefes es el de brindar a sus empleados solo los feedbacks negativos, es decir, resaltando errores u omisiones, y omitiendo los positivos, y para ello se utilizan los medios más sutiles. Esto destruye la confianza de las personas en sí mismas, las desmotiva y enferma. Y esto, aún cuando se habla permanentemente de la crítica constructiva que apunta a la mejora continua, sigue siendo una realidad palpable en no pocas empresas.

El crecimiento y supervivencia de la organización requiere un adecuado manejo de la inteligencia emocional colectiva. De ella depende la capacidad de “aprender a aprender”.

Es la inteligencia emocional lo que se debe promover en el personal a partir de lo que traen consigo mismo por el tipo de educación recibida en el hogar y en instituciones

educativas. Sin embargo, siendo tan importantes en la actividad económica, son escasas las Pymes que las promueven. No se las evalúa en la selección de personal, especialmente del nivel gerencial, o, si se lo hace, no de la manera adecuada, ni se las verifica a través de un “período de prueba”, en el que se someta a los aspirantes a un puesto de trabajo a situaciones en las que deban poner en práctica el manejo de su inteligencia emocional.

En el fondo se nota una falta de visión empresarial. Para explicarla, nada mejor que citar las palabras del autor español José Manuel Navarro en su presentación de “El Principito y la Gestión Empresarial”: “Quizá la mejor definición de la ciencia social del marketing haya sido dada por un autor no relacionado directamente con ella, aunque de sus escritos se pueden obtener valiosas lecciones para aplicar en el ámbito empresarial, y por supuesto en el personal. Me refiero a Antoine de Saint-Exupéry. Y ésta es la frase a la que hago alusión, tomada de su libro Ciudadela: **“Si quieres construir un barco, no empieces por buscar madera, cortar tablas o distribuir el trabajo. Evoca primero en los hombres y mujeres el anhelo del mar libre y ancho”**.”

Evocar el mar libre y ancho, un ejercicio que deberían proponerse las empresas en un doble sentido: en el interno, el orientado a la gestión de sus empleados, de manera que el conjunto de ellos se propusiese un objetivo mayor que el puramente instrumental de realizar una tarea a cambio de un salario (algo de lo que hablaremos a lo largo de este libro); y en el externo, en la relación con el mercado de consumidores debería haber una aspiración en las compañías más elevada que la obtención de beneficios por la supuesta satisfacción de unas necesidades primarias o de índole superior”.

1.1.5. Conclusión

Decir que el capital intangible, y de él el capital humano, es crucial en el éxito en los negocios y no cambiar la manera de gestionar el personal es un absurdo.

El anteponer lo económico a lo social es, a mi criterio, un “pecado social”. El pecado social se crea cuando se favorece o se explota la iniquidad, la injusticia, la maldad, y cuando pudiendo hacerlo, nada se hace por limitar, evitar, eliminar, un mal social, y, específicamente en el mundo laboral, injusticias, falta de reconocimiento a las personas, corrupción (en el sentido de degradación) en la gestión, casi exclusivamente orientada al resultado económico, aunque debemos destacarlo en un contexto de creciente demanda de responsabilidad social empresarial. No son pocos los casos en los que en el mundo laboral se han llevado las situaciones de estrés al límite y que han conducido a graves daños a las personas, especialmente síquicos.

Esto nos habla de la ausencia de consideraciones éticas en la toma de decisiones, y de la no valoración de la persona humana en su integridad. ¡Que falta de coherencia entre el decir y el obrar!

¡Tanta preocupación por modelos de gestión, tecnologías de la información, y tan poca consideración en el trato y reconocimiento a las personas!

Sólo cuando la ética esté permanentemente presente como gran marco referencial de la toma de decisiones, y se instale el hábito de una dirección ética y con líderes que no pretendan dominar sino despertar en el personal energía, pasión y entusiasmo, con destreza en el manejo de la inteligencia emocional colectiva, se podrá alcanzar la deseada compatibilización entre los objetivos organizacionales y los personales.

1.1.6. Bibliografía

- “Ética de la empresa. Claves para una nueva cultura empresarial” -Adela Cortina-Ed. Trotta-Madrid
- “Inteligencia Emocional”- Daniel Goleman - Ed. Kairós-
- “Gestión por competencias: el Diccionario”-Martha Alicia Alles-Ed. Granica
- “El líder resonante crea más”-D. Goleman, Richard Boyatzis, Annie McKee-Ed. Plaza y Janés
- Transparencia Internacional-Parámetro Global 2.013
- “El Principito y la Gestión Empresarial”- José Manuel Navarro- Ed. Almuzara Estudios S.A.
- Artículo del filósofo Fernando Savater publicado en el diario La Nación de fecha tres de Noviembre de 2.013: “Ética en el trabajo: hacia un mundo cada vez mejor”

1.2. Esquema Panamá

Una herramienta para el diagnóstico y la planificación del equilibrio financiero

Autor: Hugo Lorenzo Gimenez

1.2.1. Prologó

El Esquema Panamá es una herramienta gráfica que representa el flujo de fondos de una empresa tipificando las principales decisiones que intervienen para que éste sea posible. Al cuantificar el efecto de las decisiones e incorporarlas al esquema es posible detectar estrategias y políticas consistentes o no con el equilibrio de caja y a su vez detectar en forma visual y sencilla las interrelaciones de las mismas y su vinculación con las mismas.

Es generalizada la aceptación como objetivo de la alta dirección de las empresas buscar continuamente crear valor para los accionistas y es también el consenso sobre la relación entre éste concepto y la capacidad de generar fondos.

La idea es descomponer al sistema en sus partes relevantes y analizar la lógica de cada una para visualizar su participación en el “sistema” de flujo de fondos.

Entender y comprender la lógica con que fluye y se distribuye el dinero en la empresa es vital a la hora de tomar decisiones con posibilidades de éxito, y la probabilidad de alcanzar el objetivo se agiganta si al conocimiento y experiencia en la instancia decisiva le agregamos habilidad para transmitir la visión del efecto de dicha decisión.

Mis alumnos, mis clientes y las personas de sus organizaciones me han animado a definir formalmente al “Esquema Panamá” adjudicándole gran utilidad al momento de comprender el efecto financiero de las decisiones y el análisis de sustentabilidad de las estrategias de una empresa.

1.2.2. Resumen

Es una herramienta de visualización del Estado de Flujo de Efectivo. Los objetivos son:

- Adaptar una herramienta de origen contable como el estado de flujo de efectivo para su utilización en los niveles de decisión estratégica
- Ser un instrumento didáctico para transmitir a los estudiantes de administración la interrelación entre las decisiones estratégicas, las definiciones políticas y el equilibrio financiero

- Ser un método de análisis para los mandos medios e inferiores para a incorporar en la cultura organizacional la visión sistémica de las finanzas.

Este Trabajo de investigación fue calificado, expuesto y publicado, en la Asamblea del Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración, CLADEA, Montpellier, Francia, 2006.

1.2.3. Introducción

Vertiginosos cambios, incremento de la competencia y la creciente globalización hacen que en la actualidad no pueda prescindirse de una visión estratégica si se pretende llevar adelante un proyecto empresario exitoso. Sin embargo, las urgencias del día a día, las presiones del mercado y las necesidades de corto plazo atentan contra el desarrollo de una planificación estratégica con horizontes de mediano y largo plazo. Lo importante entra en conflicto con lo urgente y diferenciar el fundamento de las decisiones se convierte en clave del éxito. Es por esto que en la evaluación de los proyectos de negocios la incorporación de principios de Administración Estratégica es una ventaja distintiva y la planificación se convierte en el pivote del Sistema de Administración de la empresa.

En la cadena de valor se identifican las actividades estratégicas relevantes para así poder entender el comportamiento de los costos, la interacción de cada eslabón y las decisiones que allí se toman, la diferenciación existente y potencial producida por cada proyecto, por éste camino transité para esquematizar una herramienta de análisis de los factores que influyen en la liquidez de una empresa. Como he dicho, La idea es descomponer al sistema en sus partes relevantes y analizar la lógica de cada una para entender su participación en el “sistema” de flujo de fondos. En la corriente económica se dan los eslabones, que construyen una cadena que une el inicio de los bienes y servicios con su destino final en el cliente (corriente económica). En términos de liquidez ha de suceder lo mismo, sin embargo me parece mas apropiado “un canal” para guiar los fondos desde su origen, que son los clientes, hasta su destino final que tiempo mediante han de ser los accionistas (corriente financiera).

En este punto pensé que si ésta era la cuestión el canal mas famoso era el de Panamá, por lo que interiorizándome sobre él llegué vía Internet a la Web del país en donde textualmente decía: “Panamá es uno de los mayores administradores de agua en el mundo. Al aprovechar su posición geográfica y el uso de sus aguas, Panamá presta un servicio único al comercio mundial por medio de su Canal.”

Así como en el canal se usan sistemas de esclusas para administrar los niveles e impedir el colapso que significaría unir los océanos sin un sistema regulador, en la

empresa existen factores sobre los que se toman decisiones e influyen en el sistema y actuando a modo de esclusas cada uno de ellas afecta el nivel del flujo de fondos equilibrando o desequilibrando su liquidez.

Pero siguiendo en la Web también decía: “El Istmo de Panamá, con sólo 50 millas de ancho en su punto más angosto, se caracterizaba por sus montañas, su impenetrable jungla, los profundos pantanos, las lluvias torrenciales, el ardiente sol, la debilitante humedad, la pestilencia y algunas de las formaciones terrestres más complejas del mundo a nivel geológico”.

Un poco de imaginación y está describiendo metafóricamente, o no tanto, a las empresas en que todos los días desarrollo mis tareas y las condiciones en las que han de mantener su equilibrio financiero, decididamente al modelo lo denominaré “Esquema Panamá”.

Esquema porque además de ser una herramienta visual la he dotado exprofeso de la mayor simpleza posible en su dibujo, de ésta manera es fácil confeccionarlo y su presentación en una pizarra o en un cuaderno se facilita para quien la utilice y también para el análisis por el auditorio.

1.2.4. Objetivos del esquema Panamá

El modelo, que reúne los principales factores que inciden en el equilibrio financiero y muestra gráficamente la estructura y relaciones del mismo tiene como objetivo servir para el diagnóstico y la planificación estratégica. El modelo se apoya en una esquematización que permite cuantificar el efecto financiero de las decisiones empresariales y a su vez detectar en forma visual y sencilla las interrelaciones de las mismas y su vinculación con las políticas de inversión, financiamiento y dividendos.

Al igual que en el Estado de Flujo de Efectivo trabajaré en ésta herramienta con los factores que afectan a la situación de caja. Sin embargo, el Esquema abarca no solo la descripción del origen y destino de los fondos sino la relación entre lo económico y su efecto financiero destacando el análisis de las políticas que rigen esa relación. Este último objetivo es la razón por la que opté por el método indirecto del estado de flujo de efectivo, ya que en mi criterio destaca las causas del cambio en el flujo de caja, a diferencia del directo que hace hincapié en los efectos¹.

He trabajado en el modelo para:

¹NIC 7 – inc. 18 – NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA (NIIF)

- Ser una herramienta que se utilice en los niveles de decisión estratégica, por su presentación global y a su vez síntesis de las principales políticas. Su concepción gráfica permite visualizar rápidamente, al momento de definir estrategias de mediano y largo plazo, la sustentabilidad financiera de las decisiones sobre proyecciones de crecimiento para la compañía, eficiencia en la administración de capital de trabajo, políticas de inversiones en capacidad instalada, alternativas de financiamiento y la determinación de las políticas de dividendos.
- Ser un instrumento didáctico para transmitir a los estudiantes de administración la interrelación entre las decisiones estratégicas, las definiciones políticas y el equilibrio financiero. El modelo permite comprender los principales factores que afectan la administración de fondos y la relación entre los mismos facilitando, especialmente a aquellos estudiantes de formación no contable, acceder a la lógica financiera desde una óptica de sentido común. En mi experiencia me ha sido de utilidad también como introducción a la enseñanza de la técnica contable para la elaboración de un Estado de Flujo de Efectivo.
- Ser un método de análisis para los mandos medios e inferiores para incorporar en la cultura organizacional la conciencia de la interrelación de las decisiones comerciales y operativas con el equilibrio financiero en los diferentes niveles de la organización.

Quiero reforzar en esta instancia que el modelo está concebido para permitir entender la lógica con la que la realidad se desarrolla, y justamente por tratarse de un modelo he simplificado ciertos aspectos a fin de hacer posible resaltar las principales relaciones causas y efectos que la construyen. Esto es muy importante al momento de utilizar el esquema, ya que sería críticamente errado que luego de simplificar la realidad para poder entenderla actuemos como si su descripción hubiese sido perfecta.

1.2.5. La liquidez en la empresa

La empresa desarrolla diferentes actividades que se distinguen físicas, tecnológica y funcionalmente. Cada una de ellas representa un eslabón en la “cadena de valor” necesaria para satisfacer al cliente. Puesta la organización en actividad provoca dos tipos de corrientes, la corriente económica y la financiera.

La económica, que es el movimiento de bienes y derechos, hacia dentro y fuera de la empresa, esta no es más que el intercambio con terceros, clientes, proveedores, servicios, impuestos, etc. La cadena de valor se pone en marcha y surgirán los resultados que afectarán a la riqueza de los accionistas.

Sin embargo, la existencia de resultados no siempre significa existencia de dinero

disponible. De hecho existe otra corriente que es espejo de la corriente económica pero en sentido inverso, de igual dimensión pero con una gran diferencia, distintos tiempos de ocurrencia. En términos contables no es otra cosa que “devengar” resultados (corriente económica) y “percibir” los mismos (corriente financiera).

El equilibrio financiero de una empresa consiste en coordinar temporalmente los ingresos con los egresos de dinero. Pensemos en una empresa de extrema simpleza, un vendedor ambulante por ejemplo, si quiere saber cuanto ganó en el día no tiene más que contar el dinero que tiene en su bolsillo. Sin embargo, las empresas no presentan esa simpleza, las siguientes causas pueden ser un resumen sintético de los principales factores de desfase temporal:

- La obtención de bienes y servicios necesitan un tiempo de operaciones.
- La distribución geográfica requiere un tiempo para distribuir la producción.
- Los clientes adelantan consumo que esperan compensar con sus ingresos futuros.
- La obtención de recursos no se retribuye en el mismo momento
- Las inversiones representan una erogación presente que retornará en liquidez en el futuro

El fluir del líquido disponible ha de correr en la empresa por un sistema de distribución tan natural como lo hace en el gran canal, y me imagino que cuando la provisión de fondos se corta algún mecanismo ha de compensar la necesidad no satisfecha, el sistema ha de tener alguna lógica que lo mantenga en equilibrio, caso contrario colapsaría.

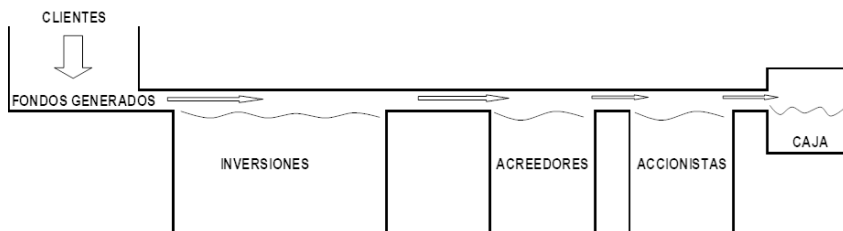
Al aceptar en el canal un barco de gran calado se pondrán en marcha los mecanismos para asegurar su sustento, dependerá de adecuar el nivel de agua para asegurar que no encalle. En las empresas sucede algo similar, cuando su crecimiento las transforma en barcos de gran calado es necesaria liquidez adicional que asegure su flotabilidad.

En el canal de Panamá un sistema de esclusas va compensando los diferentes niveles de tal forma de evitar corrientes que desequilibrarían a cualquier barco e impedirían el cruce de un océano a otro, además de compensar los diferentes niveles entre ellos.

Algo bastante parecido sucede en las empresas, el dinero debe correr desde su fuente de generación hasta su destino temporal que es la caja, sin embargo en medio de ése flujo ha de ir llenando diferentes esclusas que absorben o liberan liquidez. Podríamos decir que en una empresa el dinero ha de fluir desde los clientes hasta la caja, que como sucede con los océanos no tienen el mismo nivel (ni las mismas urgencias), sin embargo, también habrá que invertir y para equilibrar el desfase temporal

entre la corriente económica y la financiera existen básicamente dos mecanismos compensadores que proveen de fondos para esto, los acreedores y los accionistas.

Esto podría resumirse en el siguiente esquema:



Nótese que los fondos generados (liquidez) no pueden llegar a la caja si cada esclusa previa no ha sido satisfecha. La liquidez de la empresa no es otra cosa que la historia del lento camino del dinero desde los bolsillos del cliente hasta la caja de la empresa. El intercambio con los clientes es el primer paso de ése camino y genera el torrente de liquidez que ha de abastecer las finanzas de la empresa, una vez que ingresa el dinero al sistema es guiado por un canal que lo llevará hasta la caja, sin embargo, como es natural, para sostener la producción y entrega de bienes y servicios a los clientes ha de contarse con recursos en cuya inversión se ha de aplicar fondos. Sólo después de llenar esta “esclusa” el líquido seguirá fluyendo hacia la caja, esclusas previas indican que habrá que satisfacer el pago de las deudas y posteriormente cumplir con la política de dividendos fijada y el remanente incrementará nuestras disponibilidades.

1.2.6. Las esclusas y mecanismos del esquema Panamá

FONDOS GENERADOS

Es a través de la actividad propia de su objeto que la empresa genera los fondos que han de abastecer sus necesidades de liquidez en el largo plazo. Y como ya se ha dicho, la corriente real de bienes, el intercambio de bienes y servicios con sus clientes son la natural fuente de recursos tras lo cual toda la organización se encolumna, y en esta acción se generan Ventas y los lógicos costos. Entre ellos se computan gastos o costos que no significan una erogación de dinero, éste tipo de imputación se realiza a través de técnicas contables como las amortizaciones que tienen como objetivos el reflejar el uso de un activo en ése período y permitir la correcta valuación del bien amortizable. Como éste concepto puede haber otro tipo de costos “No Erogables” y que generalmente tienen un comportamiento independiente del nivel de actividad. Lo concreto es que no todos los gastos o costos reflejados en los resultados han de representar una erogación en dicho período ni en el futuro y distinguir éste tipo de comportamiento será importante a la hora de medir la capacidad de generación

de fondos de la empresa. También segregaremos los costos de origen financiero ya que como se verá más adelante se pretende separar los factores económicos de los financieros en la generación de fondos. Al resultado que en el futuro se convertirá en un flujo de fondos de origen económico lo llamo “FONDOS GENERADOS” .

INVERSIONES

Las Inversiones, al absorber los fondos necesarios para el desarrollo de la actividad son uno de los principales factores del desfase temporal entre las corrientes económica y financiera. Los equipos y la planta han de instalarse antes de comenzar a producir y ello significará necesidad de fondos para inversiones fijas previa a cualquier generación de dinero por intercambio con nuestros clientes, y es necesaria también inversión de corto plazo, aquella que está destinada a cubrir el desfase desde que la materia prima es transformada en producto terminada, luego en cuentas a cobrar y al fin en dinero².

Podríamos en realidad dividir esta esclusa en dos, ya que los principios que guiarán la inversión de corto plazo son diferentes a la inversión fija ligada directamente al nivel de actividad.

ACREEDORES Y ACCIONISTAS

El desequilibrio de caja producido por el desfase temporal entre la corriente económica y la corriente financiera (la diferencia del nivel de los océanos) tiene dos mecanismos básicos para compensarse, uno está formado por el mercado financiero y el otro por el mercado de capitales. Ambos concurren con la asistencia de fondos para atender las necesidades de inversión de las empresas, por supuesto con diferentes objetivos, diferente recompensa y diferente riesgo. Los acreedores son junto con los accionistas quienes aportan el dinero necesario para equilibrar el sistema cuando el desfase temporal de liquidez es previsible.

Los acreedores pueden convertirse en una fuente de liquidez cuando la empresa se endeuda, pero está claro que luego absorberá fondos cuando éstas han de ser canceladas.

Los accionistas son los primeros inversores de la empresa y a través de sus aportes de capital le dan al sistema la liquidez inicial esperando en el futuro recibir las utilidades generadas por dicha inversión a través de los dividendos. Esta esclusa también, como parte del sistema de financiamiento, puede convertirse en fuente de fondos a través de las emisiones de acciones o absorber fondos cuando la empresa ha de pagar los dividendos y según la dinámica de la empresa ambas cosas podrían pasar simultáneamente.

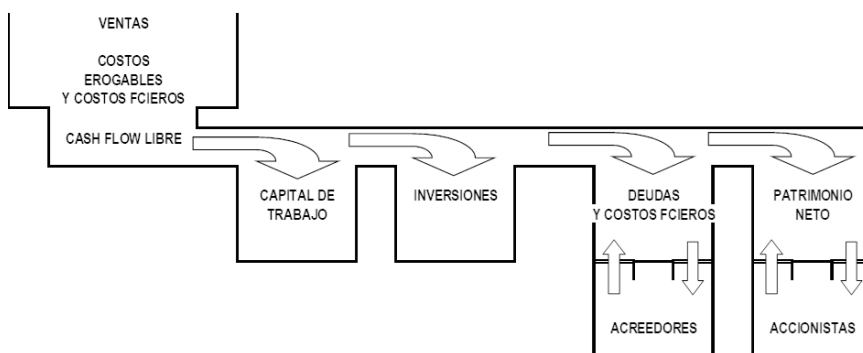
²Fondos Generados = Beneficio Final + Costos No Erogables + Costos Financieros

Para simplificar el esquema, supongamos que no existe desfase por diferencia entre la corriente real y la financiera, si esto fuera así, los resultados se convertirían en dinero al momento de producirse y serían iguales en términos contables y en términos de dinero, pero todavía nos quedan los costos No Erogables y los costos financieros, por lo que diríamos entonces que:

$$\text{FONDOS GENERADOS} = \text{RESULTADOS} + \text{COSTOS NO EROGABLES} + \text{COSTOS FINANCIEROS}$$

Si mantenemos el supuesto de simultaneidad entre la corriente real y la financiera, todos los fondos generados estarían en caja, lo real es que esto no sucede así.

Incorporemos ahora al esquema las particularidades descriptas:



Veamos con un ejemplo como funciona el esquema y supongamos el inicio de una empresa, planifiquemos el primer año de actividad con la siguiente información:

Nivel de Ventas	120000	Bienes de Cambio	20 % s/Costo V
Costo Variable	50 %	Deuda Cíclica (PR)	83 % s/B C
Costo Fijo Inicial	40000	Inversión Fija	200000
Costos No erogables (INCLUIDOS EN FIJOS)	15000	Endeudamiento	80000
Créditos en días	30	Aporte de Capital	100000

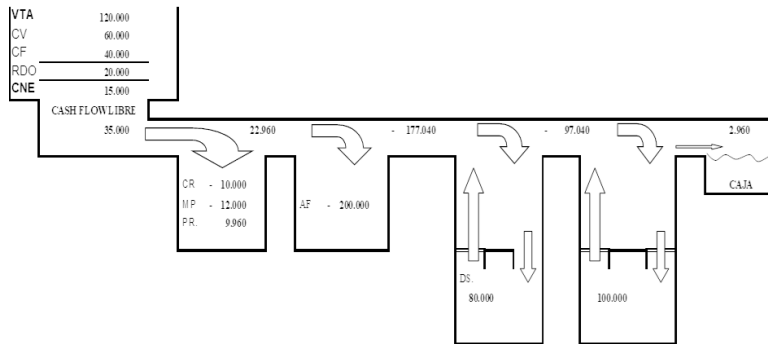
Los fondos generados servirán para financiar la inversión en Capital de Trabajo y aún así habrá un excedente de \$22.960 que está claro no alcanzará para financiar la inversión fija, por otro lado recordemos que estos \$22960 se producirán a lo largo de año y la inversión ha de hacerse antes para comenzar a producir. El primer desfase es evidente, necesitaremos \$200.000 y a medida que la actividad comience hemos de

agregar otros \$12.040 para capital de trabajo.

¿Qué decisiones nos muestra el esquema?

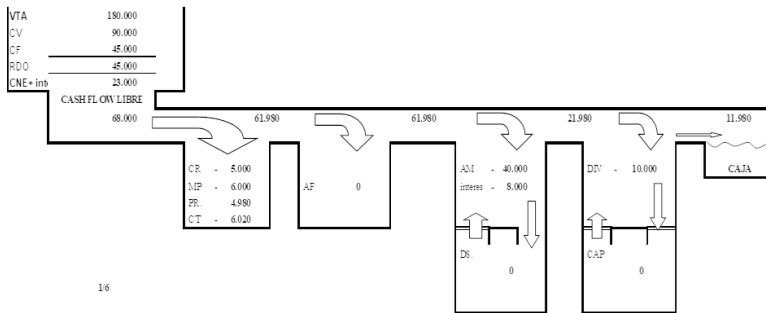
El desfase se financiará con endeudamiento por \$80.000 que prestarán los acreedores más \$100.000 que aportarán los accionistas, lo que hará un financiamiento total de \$180.000.

El resumen es simple, invertiremos \$212.040 con \$180.000 de dinero proveniente de financiamiento externo y \$35.000 que generará el propio negocio, es decir, autofinanciamiento. Un pequeño remanente de \$2.960 llegará a la caja y el sistema de liquidez permanecerá en perfecto equilibrio al final del año, claro que durante el mismo tal vez haya desequilibrios transitorios que podremos resolver con deudas de corto plazo.



Ahora, cumplido el plan, nos encontramos frente al segundo ejercicio. En este punto destaco que el esquema ha de armarse utilizando el criterio de lo incremental, es decir cuantificando los cambios que producen las decisiones y así de cada decisión tomaremos lo relevante. Si de Invertir se trata lo relevante serán los fondos que deberemos adjudicar a dicha decisión en el período bajo análisis, ya que lo invertido en años anteriores no representa un flujo de fondos para el próximo año. Igual criterio se utiliza para las otras esclusas de decisión.

Pensemos en crecer algo en ventas (optimistas por ser el segundo año) supongamos a \$180.000.- lo que traerá aparejado un aumento en el capital de trabajo proporcional al incremento, no serán necesarias nuevas inversiones en activos fijos pero está claro que habrá que comenzar a hacer frente a la deuda y atender la distribución de dividendos. Todo esto nos presenta el siguiente esquema de caja con excedente de \$11.980 si pensamos en cancelar deuda por \$40.000 más los intereses del 10% y hacer frente a un dividendo por \$10.000.



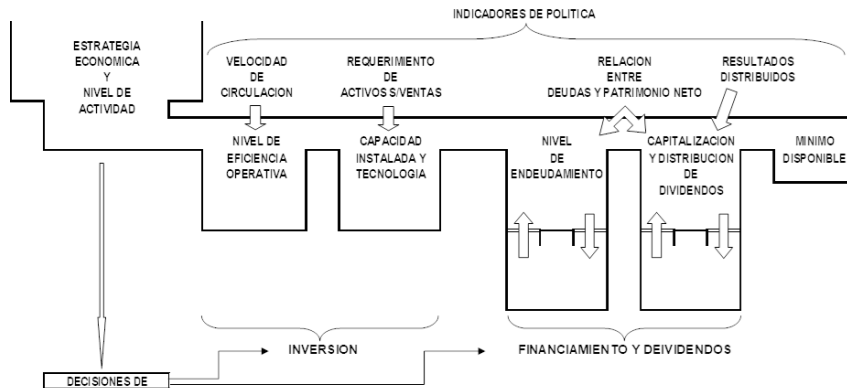
16

Un gran aumento en el nivel de actividad apalancado operativamente por los costos fijos potenciaron la generación de resultados, pero todo ese potencial fue atenuado por las decisiones financieras.

Surge en el esquema que el sistema del ejemplo es líquido y que existen excedentes para aplicar a nuevas inversiones, cancelación de deuda o mayores dividendos, sin embargo éstas son definiciones políticas que deben afrontarse, por lo que considero útil analizar la lógica de cada política y su impacto en el equilibrio utilizando el mismo esquema.

1.2.7. Políticas, indicadores y decisiones para el equilibrio

Pueden identificarse las políticas que afectarán al equilibrio financiero en el interior del esquema, las que han de definirse antes de comenzar la planificación estratégica, por otro lado, en la parte superior se enumeran algunos indicadores o razones que permiten cuantificar dichas políticas y en la parte inferior la identificación del carácter de la decisión desde el punto de vista financiero.



1.2.8. Estrategia económica y nivel de actividad

El primer gran paso ha de ser definir la porción de mercado que puede tomarse y la estrategia competitiva con que lo haremos. Si se apunta al liderazgo en el sector, si nos diferenciaremos o competiremos en base a costos, que actividades tomaremos y cual tercerizaremos, etc. Esta importante definición afectará en general la rentabilidad de la empresa y en particular el equilibrio financiero y para su cuantificación se utilizan indicadores que tienen que ver con la estructura de los resultados, por ejemplo:

- Nivel de Actividad
- Costos Variables
- Costos fijos de Producción
- Costos de Estructura de Apoyo
- Costos No erogables
- Tasa impositiva

Toda ésta estrategia ha de cuantificarse en los Fondos Generados, y por supuesto que mientras mayor detalle tengamos respecto de las políticas con que se hará posible, mayor utilidad prestará el esquema. La cadena de valor³ describirá la corriente económica y el Esquema Panamá la corriente financiera.

1.2.9. Decisiones de inversión circulante

En sus operaciones la empresa ha de afectar capital a inversiones de corto plazo necesarias para la producción, venta y distribución de los productos y o servicios. Esta inversión, compuesta básicamente por Bienes de Cambio y Créditos, cuenta en parte con su propia y automática financiación y conforma lo que conocemos como Capital de Trabajo⁴, que es la inversión neta necesaria para sostener el ciclo dinero, mercadería, dinero.

Como puede verse me refiero a Decisiones de Inversión en Circulante y por lo tanto involucre solo activos y pasivos que tienen que ver con el ciclo del negocio, ya que el endeudamiento no operativo, deudas con bancos por ejemplo, serán incluidas dentro de las decisiones financiera e incorporadas en el Esquema al tratar el endeudamiento, aún cuando fueran de corto plazo.

³Modelo de Porter para analizar la estructura con que se generan las actividades estratégicas de una organización

⁴Capital de Trabajo = Activo Cíclico – Pasivo Cíclico

BIENES DE CAMBIO

Este tipo de bienes y derechos están en permanente circulación en la empresa, entrando a sus almacenes y siendo procesados para convertirlos en productos terminados que se entregarán a los clientes. Diferentes razones harán que una empresa tenga mayor o menor nivel de bienes en stock, que aunque se renueva permanentemente siempre representará un nivel de inversión que la empresa ha de tener para satisfacer sus pedidos.

Su tamaño dependerá de:

La tecnología utilizada - El sector donde se opera
El abastecimiento - Situación geográfica
Políticas comerciales - Políticas de stock

CUENTAS POR COBRAR

En realidad ninguna empresa vendería a crédito si esto no significara un instrumento para producir ventas que no se harían de otra manera, el punto es que los consumidores requieren adelantar su gasto y adquieren productos o servicios comprometiendo su ingreso futuro. Este mecanismo de incentivar las ventas es claramente un motor del desfase temporal entre lo económico y lo financiero que afecta el equilibrio de caja.

CUENTAS POR PAGAR

La empresa incorpora materias primas y servicios, los transforma, vende los productos y luego los cobra y éste sería el ciclo a financiar, sin embargo, la actividad también trae un financiamiento automático y que le es propia. Este financiamiento acompaña el “ciclo” económico, ya que aumentará cuando la actividad está en crecimiento y automáticamente caerá cuando el nivel caiga, por ello se lo considera dentro de la Inversión Circulante.

INVERSION CIRCULANTE Y NIVEL DE ACTIVIDAD

El nivel de actividad es un factor determinante del volumen necesario de inversión en Capital de Trabajo⁵, ya que mayores volúmenes de producción harán necesarios mayor cantidad de insumos, de materias primas, de producción en proceso e inclusive mayor cantidad de Productos Terminados para abastecer un volumen de ventas mayor. Igual razonamiento es aplicable a las cuentas por cobrar por Ventas. Igualmente se comportarán las Cuentas por Pagar ya que acompañan como dijimos el ciclo operativo.

INVERSION CIRCULANTE Y NIVEL DE EFICIENCIA OPERATIVA

⁵Activos y Pasivos Cíclicos: son aquellos su dimensión es función del nivel de actividad y de su velocidad de circulación

Como podemos inferir, la cantidad de inversión necesaria en Capital de Trabajo tiene que ver con el tiempo que transcurre entre el momento en que el dinero es invertido y aquel en que, después de cumplir el ciclo operativo, nuevamente se convierte en dinero.

Este tiempo dependerá de la VELOCIDAD con que dicha inversión circula por la empresa y está directamente vinculada a la Eficiencia Operativa. Si hacemos la relación entre velocidad y capital invertido es claro que mientras mas rápido circulen el capital de trabajo, menor será la inversión para igual nivel de actividad, o lo que es lo mismo, lograremos hacer lo mismo con menor capital y eso significa mayor rentabilidad.

Esta eficiencia dependerá de factores externos, como la tecnología de producción disponible y las modalidades comerciales del sector entre otros, pero también de factores internos como la propia eficiencia de producción o la rigurosidad en la evaluación del crédito y el manejo de proveedores. Aumentar la eficiencia convierte a ésta esclusa en una fuente, sin embargo, aún cuando siempre podemos ser más eficientes, disminuir la Velocidad de Circulación del Capital de trabajo es una tarea lenta y con límites externos muy definidos.

INDICADORES DE POLITICA DE INVERSION EN CAPITAL CIRCULANTE

Así expuesto el volumen de la inversión circulante estará directamente ligado al NIVEL DE ACTIVIDAD y a la EFICIENCIA OPERATIVA. Estos factores corresponden a decisiones políticas que pueden enunciarse a través de ciertos indicadores que luego utilizaremos para cuantificar su impacto financiero mediante el esquema Panamá.

DECISIONES	INDICADORES
NIVEL DE ACTIVIDAD	Relación Capital de Trabajo/Ventas
EFICIENCIA OPERATIVA	Rotación de: Bienes de Cambio Créditos. Cuentas por Pagar

1.2.10. Decisiones de inversiones permanentes

El nivel de inversiones en activos fijos es una cuestión que requiere definiciones políticas que determinarán el perfil productivo de una compañía y de gran impacto en el equilibrio de caja.

CAPACIDAD INSTALADA Y TECNOLOGIA

Definido el nivel de actividad y la estrategia con que nos relacionaremos con los clientes es necesario crear la estructura que soporte dicha relación, la capacidad instalada dependerá de:

- Posicionamiento Estratégico
- Política de Producción
- Nivel de Actividad
- Tecnología Disponible

INDICADORES DE POLITICA DE INVERSION

Para medir el nivel de inversiones y cuantificar los fondos involucrados en el Esquema Panamá podemos reconocer tres alternativas de política general respecto a las inversiones:

- **Un plan predefinido:** en ésta circunstancia la inversión necesaria está cuantificada por un proyecto de inversión ya establecido y que se espera cumplir. No es necesario recurrir a ningún indicador ya el monto de la inversión es conocido.
- **Mantener la capacidad instalada:** ha de invertirse por lo menos igual monto que el computado como amortizaciones, y esta es la cifra que deberá preverse en el Esquema
- **Inversión de crecimiento:** Cuando la empresa quiere mantener su capacidad de crecimiento decidirá una razonable capacidad ociosa, que es la que le permitirá absorber las oportunidades del mercado sin hacerlo esperar hasta que las inversiones estén operativas. Un indicador para reflejar ésta política es determinar un crecimiento de las inversiones de igual porcentaje que el crecimiento en ventas. De la aplicación de éste coeficiente surgirá la cifra que ha de computarse en el Esquema.

Una cuarta opción que no puede tratarse como política general, por lo menos en el largo plazo, es la “**Desinversión**”. El desprenderse de Activos, ya sea porque están ociosos o por cambios de estrategias, puede convertir a la esclusa de Inversiones en una fuente generadora de fondos que en lo inmediato puede colaborar con la liquidez del sistema, sin embargo, no puede considerarse éste un aporte sustentable en el mediano o largo plazo. Por el contrario, políticas de éste tipo suelen disimular profundos desequilibrios en el corto plazo provocando colapsos incontrolables en el futuro.

1.2.11. Decisiones de financiamiento

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

El recurrir a las deudas para el financiamiento es una decisión política que implica definir:

- Nivel de endeudamiento: significa determinar el volumen de deuda aceptable en la estructura financiera
- Plazos del endeudamiento. El plazo ha de tener una inequívoca relación con el destino de los fondos tomados. Básicamente habrá que distinguir entre el financiamiento de corto plazo para desfasajes transitorios y el de largo plazo como estructura permanente.
- Fuentes, Costos y Garantías: diferentes tipos de fuentes y garantías hacen más exigible o más “blandas” las deudas tomadas al momento de hacerles frente por lo que no es una cuestión menor al decidir la política de endeudamiento.

En el Esquema Panamá se ha concebido como una esclusa de doble entrada, y esto es porque ha de resaltarse el doble papel que cumple en el equilibrio financiero. En un primer momento significa una fuente de fondos y hace líquido al sistema recomponiendo el equilibrio, sin embargo, esta primera etapa da lugar al segundo papel que es la absorción de fondos afectando al flujo al tener que cancelar las deudas. Esta esclusa puede mantener su nivel si concebimos al endeudamiento como estructural y logramos su nivelación con la permanente cancelación y renovación. Sin ésta característica sería imposible mantener el buen estado de ésta fuente, tal como sucedería en una esclusa sin que el líquido se renueve.

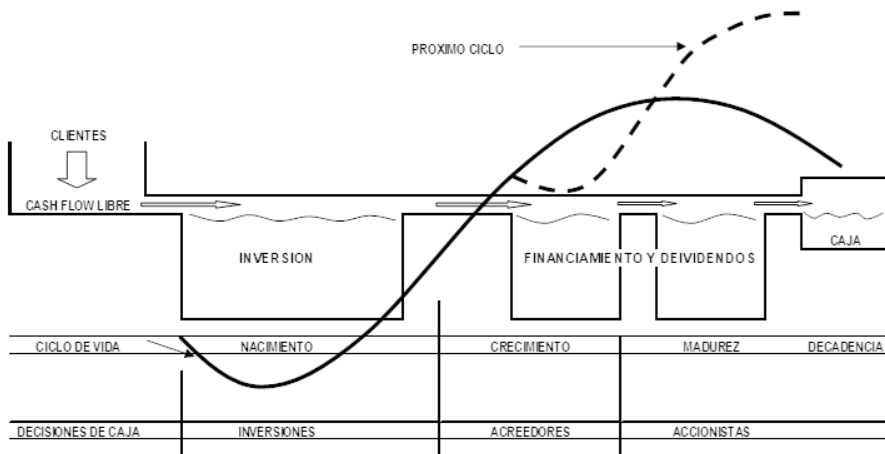
CAPITALIZACION Y DIVIDENDOS

La emisión de acciones es el mecanismo por el cual los accionistas financian las inversiones de la empresa y para entender el funcionamiento de ésta esclusa es necesario tener en claro el motivo por el cual están dispuestos a someter a riesgo su dinero. Las expectativas de resultado se traducen en el flujo de fondos requerido para la distribución de dividendos, que conforma junto con la capitalización una política que debe definirse al diseñar el plan estratégico de la compañía.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO, CAPITALIZACION Y DIVIDENDOS

En función de lo expuesto vemos que estas esclusas han de mantener un nivel acorde a la política y una estructura razonable en la combinación del financiamiento Su cuantificación obedecerá a:

- **Deudas y Capitalización programada:** al momento de planificar puede que haya decisiones tomadas respecto de cómo financiar inversiones con deudas y emisión de acciones. En tal caso se incluirá en el Esquema los importes programados.
- **Endeudamiento Estructural:** si la política es mantener una deuda estructural puede utilizarse un indicador de Endeudamiento como relación entre Deudas y Patrimonio Neto con el objetivo de obtener la deuda que mantenga ese indicador.
- **Política de Dividendos:** un indicador de ésta política es la razón de pago de dividendos como un porcentaje de los resultados y el importe así calculado será el computado en el Esquema. La política de dividendos marcará las posibilidades de crecimiento sustentable con el autofinanciamiento y si además se ha fijado un endeudamiento estructural también da lugar a mayor deuda por incremento del Patrimonio al no distribuir utilidades.
- **El esquema y el ciclo de vida:** el flujo de fondos tiene un comportamiento particular según el período del ciclo de vida en que se encuentre la empresa y el Esquema Panamá puede utilizarse para detectar el papel de cada esclusa en la estrategia financiera según el momento que se esté transitando.



En el Nacimiento las decisiones de inversión serán las que provocarán el desequilibrio de caja y han de ser los Accionistas los que compensen el sistema ya que todavía habrá que demostrar que la inversión es viable y hasta tanto eso suceda los acreedores no entrarán en el financiamiento.

Entrando al crecimiento los acreedores se interesarán en el negocio y podrán utilizarse para compensar el desequilibrio que significa culminar la inversión fija y la fuerte necesidad de inversión en capital de trabajo que requiere el crecimiento.

Cuando el negocio está maduro habrá que hacer frente a las deudas contraídas y a partir de allí vendrá la maduración y la época de cosecha para los accionistas. Pero el ciclo continúa y seguramente habrá que atender las necesidades del próximo ciclo para continuar el crecimiento.

1.2.12. Resumen y conclusiones

El Esquema Panamá es una representación gráfica del flujo de fondos de una empresa tipificando las principales decisiones que intervienen para que éste sea posible. Cada uno de sus componentes tienen una lógica propia y al cuantificar el efecto de las decisiones e incorporarlas al esquema es posible visualizar estrategias y políticas consistentes o no con el equilibrio de caja.

Al trabajar sobre criterios incrementales pongo en evidencia el efecto de cada decisión y permite entender la interrelación entre el nivel de actividad, las inversiones necesarias para sostenerlas y las estrategias para su financiamiento.

Es una herramienta visual desarrollada desde el Estado de Flujo de Efectivo que he diseñado con la mayor simpleza posible para que pueda ser utilizado como una herramienta de apoyo en una reunión de corta duración o para verificar rápidamente y en forma cuantitativa la sustentabilidad de ciertas decisiones.

Comprender el Esquema Panamá permitirá a los máximos niveles de la organización una exposición metodológica de conceptos que manejan a diario, mientras que para los que no poseen una visión clara del efecto de las decisiones sobre el flujo de fondos, el Esquema les permitirá construir éste conocimiento desde su propio sentido común.

Al presentar el Esquema un sistema de esclusas comunicadas pone en evidencia la interconexión de las decisiones pero también un sentido natural en el fluir de la liquidez, haciendo evidente el colapso de caja cuando las esclusas se descompensan.

1.2.13. Bibliografía

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA (NIIF), IASB (Consejo Emisor de las Normas Internacionales de Información Financiera).

DARMIR BOSIC Y ADRIANO GIOS, 1998, Economía de Empresas, Isvor Fiat,

STEPHEN A. ROSS, RANDOLF W. WESTERFIELD, JEFFREY F. JAFFE, 1999, Faenza's Corporate, Editorial Irwin McGraw-Hill,

THOMPSON/STRICLAND, 13ra. Edición, Administración Estratégica, Editorial McGraw-Hill,

BREALEY RICHARD A., 1999, Principios de Finanzas Corporativas, MacGraw Hill,

ROBERT S. KAPLAN, DAVID P. NORTON, Edición 2000, Cuadro de Mando Integral (The Balanced Scorecard), Editorial Gestión 2000

2. Área Disciplinar Contable

2.1. Cuando, por que y como solucionar el problema de la unidad de medida de la información contable

Autor: Prof. Mario C. Corán

2.1.1. Introducción

El modelo contable y la definición del resultado

El modelo contable es el conjunto combinado de parámetros económicos-contables coordinados, que tienen como objetivo brindar información contable útil sobre algún aspecto de la organización y sus sistemas de información, con el mayor grado de acercamiento posible a la realidad económica.

Parámetro es todo dato o factor que se toma como necesario para analizar o valorar una situación.

Un modelo contable debería estar integrado por cuatro parámetros:

1. la unidad de medida: general o particular
2. el capital a mantener: financiero u operativo
3. criterios de medición de activos y pasivos: medición al costo o medición a valores corrientes
4. pautas mínimas de exposición de la información contable: distintos niveles de desagregación de la información contable.

Si definimos al Resultado como la diferencia entre dos hipotéticas medidas de riqueza, al inicio y cierre del período bajo estudio, excluida la financiación externa, su cuantía depende de la combinación que se adopte de los tres primeros parámetros del modelo pues:

- La riqueza inicial surgirá de la definición del capital a mantener y de la unidad de medida a utilizar.

- La riqueza al cierre dependerá de los criterios de medición de activos y pasivos y de la unidad de medida a utilizar.

En la actualidad, conviven dos modelos contables en nuestro país:

- el modelo contable establecido por las Normas Contables Argentinas (NCA - RT 16)
- el modelo contable enunciado por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (obligatorio para algunas entidades de conformidad con la RT 26).

A continuación se expone un cuadro comparativo entre ambos modelos en relación a los parámetros de unidad de medida, capital a mantener y criterios de medición de activos y pasivos:

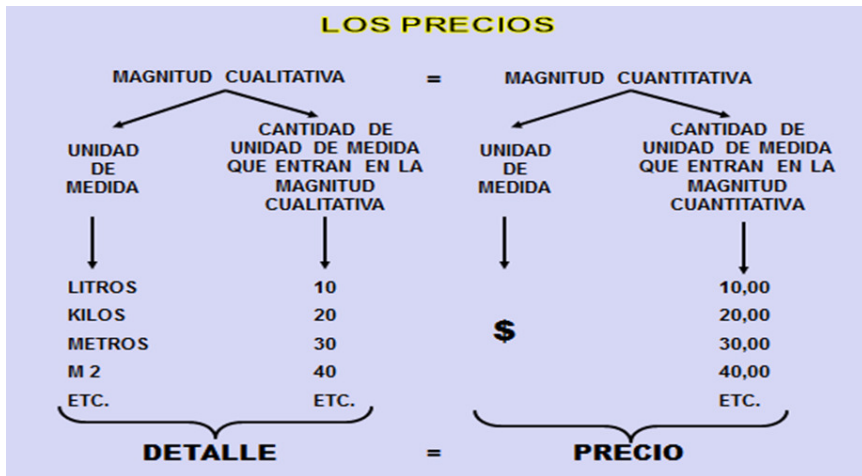
Parámetros	NCA – RT 16	NIIF – RT 26
Unidad de medida	Homogénea salvo que exista estabilidad monetaria	Funcional salvo que el contexto sea hiperinflacionario
Capital a mantener	Financiero	No hay definición
Criterios de medición de activos y pasivos	Medición al costo y medición a valores corrientes	Medición al costo y medición a valores corrientes

Como se puede apreciar, los dos modelos no son iguales por lo que el quantum del resultado será diferente según sea cual sea el que se aplique.

La unidad de medida

Los bienes y servicios que el ente económico utiliza tienen unidades de medidas en dos dimensiones: a) cualitativa, b) cuantitativa (2).

Estas dos dimensiones son inseparables y su descripción se observa en el siguiente cuadro:



Ostengo, Héctor. “Medición y Valuación”. En: Bases para un Sistema de Información Contable. Tucumán: Editorial Universidad Nacional de Tucumán, 1992, p. 43-49 La dimensión cuantitativa en contabilidad también tiene su unidad de medida la que debe tener especialmente las siguientes características:

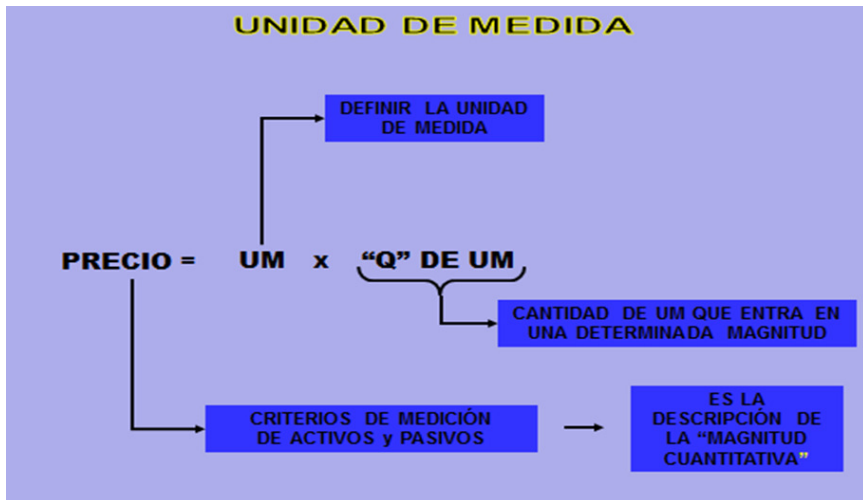
- a) ser una unidad de medida homogénea, lo que permite ser utilizada como unidad de intercambio, facilitando la condición de aditividad, agregabilidad y comparabilidad;
- b) ser la unidad de medida del valor económico de los bienes, recursos y transacciones (unidad de medida del sistema de información contable).
- c) cumplir con las condiciones de constancia e inalterabilidad.

La unidad de medida cuantitativa puede ser de distinta naturaleza:

General	<i>Moneda nominal:</i> moneda con distintos poderes de compra
la moneda de curso legal en el país	<i>Moneda homogénea:</i> moneda con poder adquisitivo de cierre del período
Particular	Moneda extranjera; precio específico de un bien o servicio; índice de un conjunto de bienes o servicios homogéneos (específico); etc.

El valor o precio (dimensión cuantitativa) consta de dos elementos: a) la unidad de medida, b) la cantidad de veces que esa unidad de medida cabe en esa dimensión cuantitativa.

Lo expresado anteriormente se puede graficar de la siguiente manera:



Es necesario entonces realizar dos acciones:

1. asignar una unidad de medida (las normas contables argentinas han adoptado la moneda homogénea);
2. determinar o estimar que cantidades de la unidad de medida se asigna a una dimensión cuantitativa determinada, de manera tal que: a) represente el valor de incorporación o ingreso al patrimonio (valor histórico); o b) logre la mayor aproximación posible a la realidad económica (valor corriente).

Por lo tanto, se deben solucionar dos problemas distintos: a) el problema de la unidad de medida; b) el problema de la medición de los activos y pasivos.



Las NCA (RT 16) adoptan como unidad de medida a la moneda de curso legal en el país (unidad de medida general), estableciendo que 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.

Las NIIF (NIC 21) determinan que la unidad de medida es la moneda funcional. La definición que se da de moneda funcional es la que corresponde al entorno económico principal en el que opera la entidad (normalmente, aquél en el que ésta genera y emplea el efectivo principalmente).

Para determinar su moneda funcional, la entidad considerará los siguientes factores:

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

La citada norma prescribe que si la moneda funcional es la moneda de una economía hiperinflacionaria, los estados financieros de la entidad se reexpresarán de acuerdo con la NIC 29 Información financiera en economías hiperinflacionarias.

Diferencias entre la unidad de medida de las NCA Y las NIIF

Primera diferencia:

Se observa que, tal vez motivado por largos períodos de inestabilidad económica en nuestro país, de la lectura de las NCA daría la impresión que la regla general es la utilización de la moneda homogénea y que, como excepción, en caso de un contexto estable, se usará la moneda nominal.

En cambio, para las NIIF la regla general es la expresión de los estados contables en la moneda funcional de cada país, salvo que se esté en un contexto hiperinflacionario.

Segunda diferencia:

Para las NCA la unidad de medida es siempre la moneda de curso legal del país (homogénea en un contexto inestable, nominal en un contexto estable), mientras que para las NIIF podría llegar a ser otra moneda en función de los requisitos establecidos para la conceptualización de su moneda funcional.

Tercera diferencia:

Recordemos que los parámetros establecidos por las NCA para identificar un contexto inflacionario son (la enumeración es enunciativa):

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

- e) la tasa acumulada de inflación en tres años, considerando el índice de precios internos al por mayor, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, alcanza o sobrepasa el 100 %.

Los parámetros que enuncia la NIC 29 para caracterizar el contexto hiperinflacionario son los siguientes (la enumeración no es taxativa):

- a) la población en general prefiere conservar su riqueza en forma de activos no monetarios, o bien en una moneda extranjera relativamente estable; además, las cantidades de moneda local obtenidas son invertidas inmediatamente para mantener la capacidad adquisitiva de la misma;
- (b) la población en general no toma en consideración las cantidades monetarias en términos de moneda local, sino que las ve en términos de otra moneda extranjera relativamente estable; los precios pueden establecerse en esta otra moneda;
- (c) las ventas y compras a crédito tienen lugar a precios que compensan la pérdida de poder adquisitivo esperada durante el aplazamiento, incluso cuando el periodo es corto;
- (d) las tasas de interés, salarios y precios se ligan a la evolución de un índice de precios; y
- (e) la tasa acumulada de inflación en tres años se aproxima o sobrepasa el 100 %.

En síntesis, hay parámetros que son idénticos y otros similares o directamente diferentes, como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Parámetros NCA	Parámetros NIIF	Similitudes o Diferencias
a)	d)	Similares
b) y d)	a)	Idénticos
c)		Diferentes
	b) y c)	Diferentes
e)	e)	Idénticos

Cuarta diferencia:

Se vincula con la definición de quien es la autoridad para determinar el contexto inflacionario o hiperinflacionario.

En el caso de las NCA, no se especifica quien es el que debe monitorear los cinco parámetros enunciados por la RT N° 17.

Las NIIF (CINIIF 7), por el contrario, establecen que la identificación de la hiperinflación se basará en el juicio de la entidad acerca del cumplimiento de los criterios establecidos en la NIC 29.

Quinta diferencia:

Radica en el índice de precios a utilizar para el proceso de homogeneización. Las NCA indican que se debe emplear el Índice de Precios Internos Mayoristas publicado por el INDEC, mientras que las NIIF exigen el uso de un índice general de precios que refleje los cambios en el poder adquisitivo general de la moneda, pero no especifican exactamente cuál será.

Evolución histórica en la república argentina de la unidad de medida (moneda)

En el siguiente cuadro se puede apreciar la evolución que tuvo en nuestro país el concepto de unidad de medida de la información contable (moneda) de acuerdo con los distintos dispositivos legales que tuvieron vigencia:

PERIODO	MONEDA UTILIZADA	NORMA LEGAL
Hasta el 14 de Septiembre de 1983	Moneda nominal	Ley 19.550
Desde el 15 de Septiembre de 1983	Moneda constante	Ley 22.903
Desde el 22 de Agosto de 1995	Moneda nominal	Decreto PEN 316/95
Desde el 17 de Julio de 2002	Moneda constante	Decreto PEN 1269/02
Desde el 25 de Marzo de 2003 hasta la actualidad	Moneda nominal	Decreto PEN 664/03

En el cuadro que se expone a continuación se puede apreciar la evolución que tuvo en nuestro país el concepto de unidad de medida de la información contable (moneda) de acuerdo con las diferentes normas contables y resoluciones de la Junta de Gobierno de la FACPCE que tuvieron vigencia:

PERIODO	MONEDA UTILIZADA	NORMA TÉCNICA
Ejercicios cerrados con anterioridad al 1º de Julio de 1977	Moneda nominal	
Ejercicios cerrados con posterioridad al 1º de Julio de 1977	Moneda indexada	RT 2
Ejercicios iniciados a partir del 23 de Septiembre de 1983	Moneda constante	RT 6
A partir del 1º de Septiembre de 1995	Moneda nominal salvo que se supere el 8% anual de inflación	Resolución 146/96 de la Junta de Gobierno de la FACPCE
Ejercicios iniciados a partir del 1º de Julio de 2001	Moneda homogénea salvo que exista estabilidad monetaria (*)	RT 16
Información contable a partir del 1º de Octubre de 2003	Moneda nominal	Resolución 287/03 de la Junta de Gobierno de la FACPCE
Ejercicios iniciados a partir del 1º de Enero de 2011	Moneda funcional (**)	RT 26 (***)

(*) La Resolución 240/02 de la Junta de Gobierno de la FACPCE estableció que el contexto era inestable a partir del 1º de Enero de 2002, debiéndose utilizar la moneda homogénea para los ejercicios cerrados a partir del 31 de Marzo de 2002 y para los estados contables con cierres en enero o febrero de 2002 que a la fecha de esta resolución no hubieran sido emitidos (aprobados por los administradores del ente). A su vez, por la Resolución 287/03 se determinó que el contexto inflacionario cesó a partir del 1º de Octubre de 2003, debiéndose emplear la moneda nominal.

(**) Cuando se trate de una economía hiperinflacionaria, se utilizará la unidad de medida corriente al cierre del período.

(***) Obligatoria únicamente para las entidades incluidas en el régimen de oferta pública de la Ley 17.811.

Como pudimos ver, hasta la fecha se han utilizado distintas adjetivaciones para referirse a la moneda que no es nominal: indexada, constante, homogénea, moneda corriente al cierre del período. A todas ellas, se le agrega otra muy utilizada en la profesión contable que es la moneda reexpresada.

La pregunta que surge es si todas ellas tienen el mismo significado o pueden utilizarse como sinónimos.

Veamos cómo define el Diccionario de la RAE cada uno de esos adjetivos:

- Indexada: indexar es registrar ordenadamente datos e informaciones para elaborar su índice; hacer índices.

- Constante: persistente, durable.
- Homogénea: perteneciente a un mismo género, poseedor de iguales caracteres; conjunto formado por elementos iguales.
- Corriente: que está en uso en el momento presente o lo estaba en el momento de que se habla.
- Reexpresada: expresar es manifestar con palabras, miradas o gestos lo que se quiere dar a entender; reexpresar sería la reiteración de esta acción.

De acuerdo con la doctrina contable:

- Moneda constante: es referirse a una cualidad intrínseca de la unidad de medida que se adopte. Es decir que una moneda tendría la característica de constancia cuando su poder adquisitivo no sufre modificaciones significativas a lo largo de un período prolongado de tiempo.
- Moneda homogénea: significa una cualidad incorporada a la unidad de medida a través de proceso de reexpresión. O sea, cuando la unidad de medida (moneda) que se utiliza no tiene la característica de constancia, es necesario aplicarle el procedimiento de homogeneización para solucionar este problema.

De acuerdo con lo analizado anteriormente, se puede concluir que:

- a) las distintas denominaciones utilizadas para la moneda que no es nominal no son sinónimos;
- b) la expresión correcta es la de moneda homogénea (utilizada actualmente por las NCA) ya que, lamentablemente, nuestra moneda no tiene la condición de constante.

La relación entre la unidad de medida, el capital a mantener y el criterio de medición al costo

El modelo contable vigente de las NCA es el siguiente:

- Capital a mantener: es el financiero medido en moneda; es el mantenimiento del poder general de compra de los aportes y reinversiones.
- Unidad de medida: la moneda homogénea, salvo que se esté en un contexto de estabilidad monetaria
- Criterios de medición de activos y pasivos: medición al costo y medición a valores corrientes.

Definido así el modelo contable, resulta muy importante entender que el cambio de moneda nominal a moneda homogénea tiene efectos sobre los otros dos parámetros ya que:

- el capital a mantener será el financiero pero medido en moneda homogénea (con lo que se evita una de las distorsiones comentadas en la sección anterior)
- la medición al costo de activos y pasivos no financieros debe reconocer la variación el cambio en el poder adquisitivo de la moneda (medido a través del Índice de Precios Internos Mayoristas del INDEC).

Con relación a esto último, corresponde aclarar que:

- la medición de los activos y pasivos (a su costo o a valores corrientes) es un problema de criterio de medición, no es un problema de unidad de medida.
- las NCA (y también las NIIF) llaman a estas partidas medidas al costo reexpresado como no monetarias lo que es un error, ya que todas las partidas que componen la información contable están expresadas en moneda (por la aplicación del modelo contable vigente), por lo tanto, todas ellas son monetarias.
- tanto la RT 6 (NCA) como la NIC 29 (NIIF) hacen mención que, uno de los pasos para la reexpresión de las partidas, es justamente la necesidad de reexpresar aquellas partidas que están en moneda de fecha anterior a la del cierre del ejercicio, sin aclarar que este paso está vinculado a la necesidad de solucionar un problema de medición al costo de ciertos activos y pasivos, confundiendo un problema de medición con un problema de unidad de medida, cuando el objetivo central de ambas normas debería ser el establecimiento de un procedimiento para la homogeneización de la unidad de medida.

2.1.2. ¿Cuándo se debería solucionar el problema de la unidad de medida?

Caracterización del contexto o entorno general

Una definición amplia del entorno es todo aquello que es ajeno a la empresa como organización (Mintzberg).

A efectos de precisar un poco más los alcances de esa definición, se puede convenir que el entorno se refiere a aquellos factores externos a la empresa que tengan una influencia significativa en la estrategia empresarial y que la misma no pueda controlar.

Según Mintzberg, las cuatro características que distinguen al entorno son:

1. Estabilidad: predictibilidad o certidumbre acerca de los cambios que se producirán en el ambiente externo de la empresa.
2. Complejidad: comprensibilidad del trabajo a realizar por la empresa; cuanto más complejo sea el entorno, mayor será la sofisticación de los conocimientos requeridos.
3. Hostilidad: depende de aspectos como la competencia, las relaciones con grupos de poder, la disponibilidad de recursos naturales, la conflictividad laboral, etc.
4. Diversidad: mayor o menor amplitud de los segmentos de clientes a los que la empresa sirve, de la gama de productos y servicios que se comercializan y de las zonas geográficas en que desarrolla su actividad la empresa.

De acuerdo con estas características, se puede agrupar los entornos alrededor de tres tipos básicos:

- Entornos estables: se caracterizan por ser estables, simples, favorables e integrados.
- Entornos reactivos-adaptativos: son relativamente estables, algo complejos, prácticamente favorables y diversos.
- Entornos inestables: son dinámicos, complejos, hostiles y diversos.

Caracterización del contexto o entorno económico

Desde el punto de vista macroeconómico, un contexto o entorno es estable cuando está caracterizado por la ausencia de grandes variaciones en el nivel de producción, ingreso y empleo, junto con poca o nula inflación o deflación (variación de precios).

La estabilidad económica se refleja en la constancia o escasa variación en el tiempo de tres aspectos conceptualmente independientes aunque económicamente relacionados:

- Nivel de empleo
- Nivel general de precios
- Equilibrio fiscal.

De acuerdo a lo expresado anteriormente, la poca o nula variación en el nivel general de los precios es una de las características de la estabilidad económica. Por el contrario, cambios importantes en el nivel general de los precios (inflación o deflación) son una de las causas de la inestabilidad económica.

La definición de Inflación (deflación) es el crecimiento (decrecimiento) continuo y

generalizado de los precios de los bienes y servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo. Nótese que se hace mención a:

- un proceso continuo: según el Lic. Ramón Díaz (UNSE), determinar con precisión la duración del período, a partir de la cual la suba continuada de los precios constituye un proceso inflacionario es materia controvertible, no hay un límite exacto; se podría hablar, si dicho período no es prolongado, de golpe inflacionario;
- un proceso generalizado: no se trata del cambio en el precio específico de un bien o de un conjunto de bienes en particular, por importantes que éstos fueren en la composición de la canasta de consumo familiar; subas de precios se dan permanentemente en la medida que una economía se mantiene activa; el punto es que no siempre el promedio de los precios ascenderá, ya que bien puede darse el caso que mientras unos precios suban, otros bajen de manera compensatoria como consecuencia de desplazamientos de la demanda entre mercados de distintos bienes (se compra o demanda más de un bien, su precio sube; se demanda menos de otro, su precio baja) o de cambios tecnológicos que bajen costos y se traduzcan en mayor oferta y menores precios de un conjunto significativo de bienes que neutralicen los aumentos de otros bienes; en ambos casos el nivel general de precios (promedio) se mantendría relativamente estable y en consecuencia no correspondería hablar de inflación (Lic. Ramón Díaz).

Si bien es cierto que existen distintas teorías para explicar la inflación (inflación por exceso de demanda, inflación de costos, inflación estructural, etc.) voy a recurrir a la Teoría Cuantitativa del Dinero para analizar el origen de este fenómeno(4).

Esta teoría establece la existencia de una relación directa entre la cantidad de dinero y el nivel de precios de una economía. Utiliza como fórmula general la siguiente ecuación.

$$MV=PT$$

(4) Ostengo, Héctor, “Moneda y Contexto”. En: La Moneda Funcional en un Contexto Inestable. Buenos Aires: Osmar Buyatti – Librería Editorial, 2011, p. 59-61 donde:

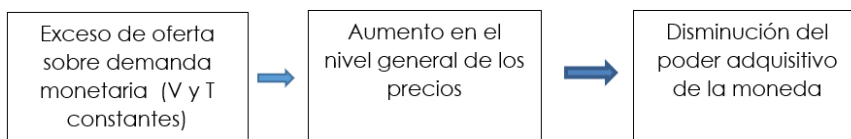
- P = nivel de precios
- T = Volumen de transacción o nivel de producción (cantidad de bienes y servicios o flujo de renta real)
- M = cantidad de dinero

- V = velocidad de circulación del dinero o número de veces que el dinero cambia de manos.

A esta ecuación se le conoce como ecuación de cambio o ecuación de Fisher, donde se indica que el valor de las transacciones que se realizan en la economía debe de ser igual a la cantidad de dinero existente en dicha economía por la cantidad de veces que el dinero cambia de mano es decir la velocidad de circulación del dinero.

En el supuesto de que V y T permanezcan constantes, las variaciones en la cantidad de dinero u oferta monetaria (M) repercuten en el nivel de los precios de forma directamente proporcional.

La relación de causalidad sería la siguiente:



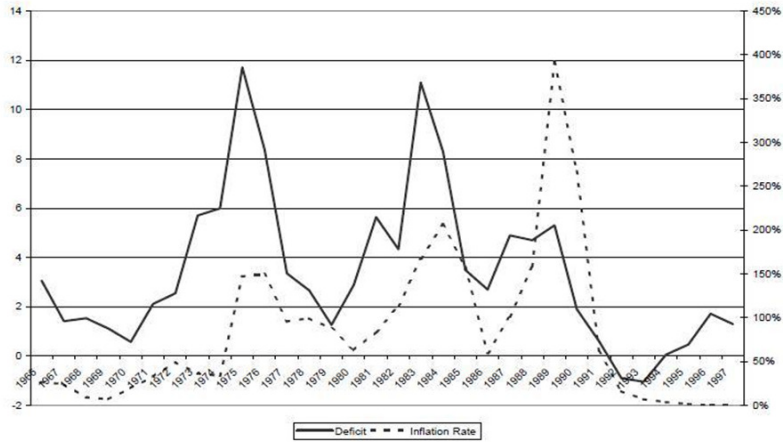
Este excedente de la oferta monetaria (M) sobre la demanda monetaria se produce como consecuencia de la creación de dinero por parte de:

- Bancos Centrales: emisión de moneda y billetes
- Bancos Comerciales: expansión de los depósitos y créditos bancarios o creación secundaria de dinero.

En nuestro país el rol del Banco Central en la creación de dinero es mucho más significativo que el que le corresponde a los Bancos Comerciales como consecuencia de la baja participación de los créditos como porcentaje del PBI.

Por otra parte, el Banco Central de la República Argentina debe emitir dinero para financiar el déficit del Sector Público Nacional (además de entregarle parte de las Reservas para el pago de la deuda en moneda extranjera). Esta permanente necesidad de emisión de dinero provoca excedentes sobre la demanda monetaria causando incrementos en el nivel general de precios.

El siguiente gráfico muestra la evolución del déficit fiscal, como porcentaje del producto total de la economía Argentina (eje izquierdo) y de la tasa de inflación (eje derecho definida como el logaritmo del índice de precios al consumidor en un año dividido por el del año anterior, desde 1966 a 1998.



Es necesario tener presente que la ecuación de la Teoría Cuantitativa del Dinero se cumple ex post, con lo cual no explica las causas que originan desequilibrios en el mercado de bien que es unidad de cuenta y que conducen a variaciones del nivel de precios.

¿Por qué la unidad de cuenta es importante? En un sistema en el cual sólo se determinan valores y magnitudes reales, la medición de los precios absolutos de los distintos bienes y servicios se encuentra indeterminada, a menos que se establezca una unidad de cuenta respecto de la cual se expresan los precios del resto de los bienes (Lic. Fernando Marengo).

¿Qué ocurriría si la unidad de cuenta es la base monetaria emitida por el BCRA? En este caso todas las transacciones económicas se medirían en términos de esa unidad de cuenta. Si bien muchas veces nos parece que los precios que vemos a diario son precios absolutos, en realidad no lo son. Todos los precios están expresados en términos relativos a la unidad de cuenta llamada peso (en el caso argentino).

¿Qué ocurre si el BCRA emite más pesos que los que la gente está dispuesto a demandar? Entonces el precio del peso debería bajar... pero ¿cómo podría bajar el precio del peso expresado en pesos? Un peso es siempre un peso. Únicamente lo podría hacer volviéndose relativamente más barato.

¿Cómo se logra que el peso se vuelva relativamente más barato? Subiendo el valor de todos los restantes bienes y servicios de la economía medidos en términos de pesos.

Por ello la definición de inflación es un incremento sostenido en el nivel general de precios. Para que exista inflación tienen que subir todos los precios de la economía.

Caracterización del contexto económico por la federación argentina de consejos profesionales de ciencias económicas

Tal como se expresara en el Capítulo Unidad de Medida, la moneda de curso legal en el país es la unidad de medida utilizada por el modelo contable en base a la cual (y en conjunto con los otros parámetros del modelo contable) se diseña el sistema de información contable.

Debido a que los cambios en el nivel general de los precios producen modificaciones en el poder adquisitivo de la moneda, esta deja de cumplir con las condiciones establecidas precedentemente, debiéndose aplicar algún procedimiento para solucionar este problema de la unidad de medida.

Es por esta razón que la FACPCE tuvo que abordar esta problemática dictando una serie de resoluciones y normas técnicas que fueron caracterizando el contexto económico de distinta manera.

La primera oportunidad en que la FACPCE estableció alguna pauta para definir el contexto económico inflacionario fue mediante la Resolución 140/96, ya que con anterioridad solo se establecía la obligación de exponer estados contables en moneda constante (homogénea) sin definir los parámetros que caracterizaban el contexto económico.

En dicha Resolución se establecía como pauta objetiva con carácter orientativo una variación anual del índice que establecía la Resolución Técnica N° 6 (Índice de Precios al por Mayor Nivel General del INDEC, hoy reemplazado por el Índice de Precios Internos Mayoristas), 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.

Con posterioridad, la RT 17 originalmente aprobada por la FACPCE (Diciembre 2000), estableció que dicha Federación evaluará en forma permanente la existencia o no de un contexto de inflación o deflación en el país, considerando la ocurrencia, entre otros, de los siguientes hechos:

- a) corrección generalizada de los precios y/o de los salarios;
- b) los fondos en moneda argentina se invierten inmediatamente para mantener su poder adquisitivo;
- c) la brecha existente entre la tasa de interés por las colocaciones realizadas en moneda argentina y en una moneda extranjera, es muy relevante;

- d) la población en general prefiere mantener su riqueza en activos no monetarios o en una moneda extranjera relativamente estable.

La RT 17 original fue luego modificada por la RT 39 (Octubre 2013) lo que significó tres cambios importantes con relación al contexto económico:

- solo se refiere al caso de inflación y, en particular, a la hiperinflación (ya no se menciona la deflación)
- incorpora un quinto parámetro para caracterizar al contexto como inflacionario según que la tasa acumulada de inflación en tres años, considerando el índice de precios internos al por mayor, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, alcanza o sobrepasa el 100
- la evaluación de los parámetros no está a cargo de la FACPCE.

Resulta importante destacar que este quinto parámetro coincide con el establecido por la NIC 29 Economía Hiperinflacionaria y, según la Resolución de la Mesa Directiva de la FACPCE N° 735/13, esta pauta del 100 % de inflación en tres años surge de la evaluación realizada por un grupo de trabajo que depende del Instituto Americano de Contadores Públicos.

A modo de síntesis, se puede decir que en la actualidad la determinación del contexto económico inflacionario (o hiperinflacionario) está signada por:

- la verificación de cuatro parámetros cualitativos y uno cuantitativo;
- el listado no es taxativo sino enunciativo, ya que puede haber otros parámetros;
- no se indica si se debe tener en cuenta la ocurrencia de todos ellos o de algunos en particular, como así tampoco la importancia relativa que se le asigna a cada factor, a pesar que la Resolución MD FACPCE N° 735/13 indica que la presencia de algunas de las características cualitativas no constituye evidencia de que se deba reexpresar los estados contables.

Se puede concluir entonces en que, para la FACPCE, el contexto económico inestable fue mutando desde inflacionario (RT 6), a inflacionario o deflacionario (RT 17 Original) y, por último, a hiperinflacionario (RT 39).

Años	Velocidad de Rotación	Diagnóstico
2009	4,84	
2010	3,75	
2011	3,59	
2012	3,13	
2013	3,35	
Depósitos Cuentas Corrientes Total		

Como consecuencia de lo expresado en el párrafo anterior, el procedimiento para homogeneizar la unidad de medida establecida en la RT 6 solo sirve para casos de hiperinflación.

A continuación, se expone la evolución de los cinco parámetros estipulados por la nueva RT 17 correspondiente al período de tiempo 2009-2013 y sus respectivos diagnósticos realizados por este autor de acuerdo con lo siguiente:

- Color rojo: desfavorable
- Color amarillo: tendencia desfavorable
- Color verde: favorable.

Parámetro 1: corrección generalizada de los precios y/o de los salarios.

Años	Índice Precios Consumidor Privado	Coefficiente Variación Salarial	Diagnóstico
2009	14,8	16,7	
2010	25,2	26,3	
2011	21,8	29,4	
2012			
2013	27,1	24,5	
	27,3	25,9	
% de variación anual			

Origen: Fuente Privada e INDEC

Parámetro 2: los fondos en moneda argentina se invierten inmediatamente para mantener su poder adquisitivo.

Parámetro 3: la brecha existente entre la tasa de interés por las colocaciones realizadas en moneda argentina y en una moneda extranjera, es muy relevante.

Años	Tasa de Interés Plazo Fijo En Pesos	Tasa de Interés Plazo Fijo En Dólares	Diagnóstico
2009	9,8	0,5	
2010	11,1	0,5	
2011	18,8	0,7	
2012			
2013	15,4	0,8	
	20,0	0,3	
% promedio mensual			

Origen: BCRA

Parámetro 4: la población en general prefiere mantener su riqueza en activos no monetarios o en una moneda extranjera relativamente estable.

Años	Formación Activos Externos de Libre Disponibilidad	Diagnóstico
2009	-14.123	
2010	-11.410	
2011	-21.504	
2012		
2013	-3.404	
	397	
Millones de dólares		

Origen: BCRA

Nota: a pesar de la fuerte disminución en la formación de activos externos de libre disponibilidad, se le asigna un diagnóstico desfavorable pues este teórico comportamiento positivo está causado por el cepo cambiario dispuesto por el Gobierno Nacional a partir de fines de 2012.

Parámetro 5: la tasa acumulada de inflación en tres años, considerando el índice de precios internos al por mayor, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, alcanza o sobrepasa el 100 %.

Años	Índice Precios Internos Mayoristas	Índice Precios Consumidor Privado	Diagnóstico
2009	37,4	77,5	
2010	37,5	76,8	
2011	42,3	75,1	
2012	46,0	93,8	
2013	46,3	97,0	
% Acumulado últimos 3 años			

Origen: INDEC y Fuentes Privadas

Nota: el IPIM publicado por el INDEC no muestra en forma confiable las variaciones reales producidas en la canasta de bienes y servicios correspondiente a este número índice a partir del 2006. Por ello, se toma como referencia el Índice de Precios al Consumidor Privado. Se le asigna este diagnóstico pues las tasas acumuladas para los años 2012 y 2013 están muy cercanas al umbral del 100 % establecido por la FACPCE.

Se puede concluir entonces que, salvo el parámetro 2, todos los demás son desfavorables o con tendencia desfavorable, evidenciando que nuestro país se encuentra inmerso en un contexto inflacionario.

Más aún, al ubicarse las tasas acumuladas de inflación para los últimos tres años en valores tan próximos al 100 %, se podría afirmar que el entorno ya no es de inflación sino de hiperinflación.

2.1.3. ¿Por qué se debería solucionar el problema de la unidad de medida?

Efectos de la inflación sobre la información contable

Las distorsiones que provoca la inflación en la información contable son, entre otras, las siguientes (5):

- Afecta la homogeneidad de los informes contables, al no permitir: a) la comparación de datos procesados dentro de un mismo informe contable referido a un instante de tiempo; b) la comparación de distintos informes contables de

la misma organización pero referidos a dos o más períodos de tiempo; c) la comparación entre informes contables de diferentes organizaciones.

- Afecta la agregabilidad de los ingresos y egresos y su correspondiente correlación.
- Imposibilidad de obtener un resultado global del ejercicio ante la inadecuada medición del Capital a Mantener ya que este último estará expresado en moneda de distinto poder adquisitivo que la que corresponde a la riqueza de cierre. Recordemos que, adoptado el concepto de Capital a Mantener Financiero, el resultado del período será igual a la diferencia entre el Patrimonio Neto de Cierre y el Capital a Mantener, neto de financiación externa propia.
- Inconsistencias en la información contable referida a activos y pasivos ya que no se podrán agregar los quantums de cada uno de ellos al estar expresados en moneda de distinto poder adquisitivo como consecuencia de su distinta naturaleza y comportamiento.
- Problemas en las mediciones contables de cuentas a cobrar y pagar ya que: a) en épocas de inestabilidad, los intereses nominales contienen un sobreprecio como cobertura a la inflación que sería necesario cuantificar para determinar el interés en términos reales; b) estas coberturas provocan que estas partidas queden medidas en moneda de su instante de vencimiento, es decir, a fecha futura.

A las distorsiones comentadas precedentemente, este autor agrega la siguiente:

- Se generan egresos e ingresos por el mantenimiento de activos y pasivos cuyo poder de compra disminuye como consecuencia de la inflación que debieran ser cuantificados y registrados por el sistema de información contable; en el caso de los activos, esto implica un egreso ya que es un activo consumido; en el caso de los pasivos, implica un ingreso ya que es un pasivo consumido.

(5) Ostengo, Héctor, “Moneda y Contexto”. En: La Moneda Funcional en un Contexto Inestable. Buenos Aires: Osmar Buyatti – Librería Editorial, 2011, p. 73-75

2.1.4. ¿Cómo se debería solucionar el problema de la unidad de medida?

Análisis de la RT N° 6 FACPCE (modificada por las RT 19 y RT 39) estados contables en moneda homogénea

Proceso secuencial

La mencionada resolución establece que, generalmente (es decir que podría haber

otros y de hecho los hay como veremos más adelante), el proceso secuencial a los efectos de la obtención de los estados contables en moneda homogénea consiste en:

a) Determinación del activo y el pasivo al inicio del período objeto de ajuste, en moneda homogénea de dicha fecha, reexpresando las partidas que los componen.

b) Determinación del patrimonio neto al inicio del período objeto del ajuste, en moneda homogénea de dicha fecha, por diferencia entre el activo y el pasivo obtenidos por aplicación de la norma inmediatamente precedente.

c) Determinación en moneda de cierre del activo y el pasivo al final del período objeto del ajuste, reexpresando las partidas que los componen.

d) Determinación en moneda de cierre del patrimonio neto al final del período objeto del ajuste, por diferencia entre el activo y el pasivo obtenidos por aplicación de la norma inmediatamente precedente.

e) Determinación en moneda de cierre del patrimonio neto al final del período objeto del ajuste, excluido el resultado de dicho período. Para ello se reexpresará el importe obtenido por aplicación del inciso **b)** en moneda de cierre del período, agregando o deduciendo las variaciones experimentadas por el patrimonio neto durante el transcurso de este -excepto el resultado del período- reexpresadas en moneda de cierre.

f) Determinación en moneda de cierre del resultado final del período por diferencia entre los importes obtenidos por aplicación de los incisos **d)** y **e)**.

g) Determinación del resultado final del período, excluido el resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda (o el resultado financiero y por tenencia -incluido el resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda- según el caso), mediante la reexpresión de las partidas que componen el estado de resultados del período.

h) Determinación del resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda (o del resultado financiero y por tenencia -incluyendo el resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda según el caso) del período por diferencia entre los importes obtenidos por aplicación de los incisos **f)** y **g)**.

Comentarios Incisos a) y b)

Estos incisos del proceso secuencial son congruentes con el carácter retroactivo que tiene nuevamente este procedimiento.

Recordemos que la RT 6 original establecía la obligatoriedad de la retroactividad de

este procedimiento atento a que, durante muchos años, las organizaciones radicadas en nuestro país (salvo las comprendidas por la RT N° 2) emitían sus estados contables en moneda nominal a pesar de las tasas de inflación muy significativas registradas en esa época.

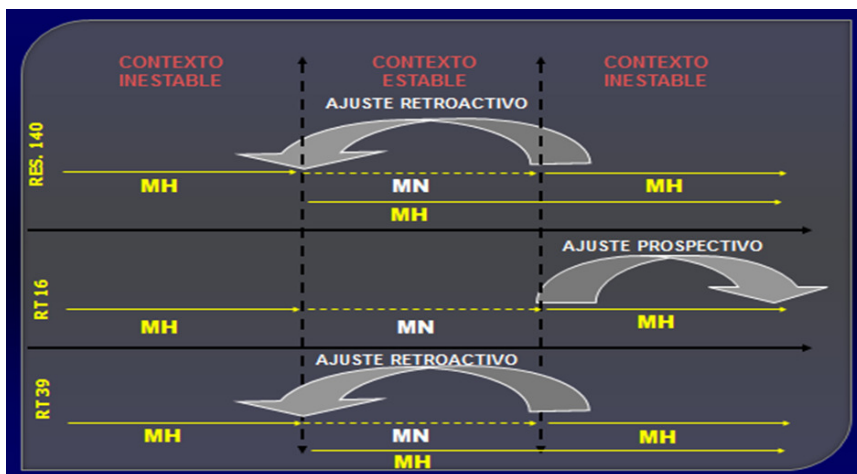
Con la modificación de la RT 19, esta retroactividad fue eliminada ya que se suponía que en un contexto estable se utilizaría la moneda nominal y que, si se pasaba a un contexto inestable, se emplearía nuevamente la moneda homogénea en forma inmediata, apelándose al concepto de definitivo de la información contable procesada en períodos de estabilidad monetaria.

Debido a que el PEN prohibiera a partir del 25 de Marzo de 2003 la presentación de estados contables que no estén expresados en moneda nominal y que la Resolución 287/03 de la FACPCE estableció el cese del ajuste por inflación a partir del 1° de Octubre de 2003, toda la información contable para uso de terceros está expresada hasta la actualidad en moneda nominal.

Pero ocurre que, fundamentalmente a partir del 2007, se ha gestado un nuevo proceso inflacionario muy importante que se ha agravado en estos últimos años sin que se aplicara nuevamente el procedimiento para la homogeneización de la unidad de medida.

Atento a ello, la RT N°39 no tuvo más remedio que volver a exigir el carácter retroactivo del mismo. Como corolario, toda la información contable correspondiente a períodos en los que no se aplique el procedimiento (por no cumplirse los parámetros establecidos por la FACPCE) tendrá el carácter de provisoria ya que puede ocurrir que en el futuro se deba revisar la misma como consecuencia que se ingresó en un contexto inflacionario (o hiperinflacionario).

La evolución del tipo de ajuste a realizar en función de las distintas normas se puede visualizar en el siguiente cuadro:



La retroactividad establecida por la RT 39 implica que, en el primer ejercicio que se deba aplicar el mal llamado ajuste por inflación en función de los parámetros que caracterizan el contexto económico definidos por la FACPCE, los entes tendrán que realizar las siguientes acciones con relación a la información contable al inicio de ese ejercicio:

- a) Todas las partidas activas y pasivas que no estén medidas en moneda del instante de inicio deberán ser reexpresadas a esa fecha por aplicación del criterio de medición de costo histórico reexpresado, tomando como base la fecha de la última vez que se realizó el ajuste (Septiembre de 2003). Esto es consecuencia de lo explicado en el Capítulo Relación entre la Unidad de Medida, el Capital a Mantener y el Criterio de Medición al Costo.
- b) Todas las partidas representativas del Patrimonio Neto, con excepción de Resultados no Asignados, deberán ser reexpresadas a esa fecha tomando como base la fecha de la última vez que se realizó el ajuste (Septiembre de 2003). Esto es consecuencia de lo explicado en la Sección Relación entre la Unidad de Medida, el Capital a Mantener y el Criterio de Medición al Costo.
- c) La partida de Resultados no Asignados surgirá por diferencia entre:
 - El total de los Activos menos el total de los Pasivos medidos en moneda de cierre al Inicio del primer ejercicio objeto del ajuste por inflación.
 - El total de las partidas del Patrimonio Neto reexpresadas al Inicio de conformidad con lo explicado en el paso b).

d) La redeterminación de los Resultados no Asignados al Inicio permitirá subsanar la falta de solución al problema de unidad de medida de todos los ejercicios anteriores al primero en que se aplica el procedimiento de ajuste. La diferencia entre el importe del Resultado no Asignado que figura en la contabilidad y el que se determine por aplicación del ajuste retroactivo deberá imputarse a la cuenta Ajuste de Resultados de Ejercicios Anteriores.

Veamos el siguiente ejemplo:

DATOS:

a) toda la información contable está en moneda nominal pues el contexto fue estable.

b) última fecha contexto inestable: 31-12-X0

c) los criterios de medición utilizados para activos y pasivos fueron:

- Caja: valor nominal
- Ds. Por Ventas: valor inicial más los intereses devengados hasta el 31/12/X1 menos las cobranzas
- Mercaderías: costo de reposición al 31/12/X1
- Terrenos: costo histórico sin depreciación.
- Proveedores: valor inicial más los intereses devengados hasta el 31/12/X1 menos los pagos

d) La variación en el IPIM entre el 31/12/X0 y el 31/12/X1 fue del 15 %

e) el 01-01-X2 se establece que el contexto es inestable por haberse cumplido los parámetros establecidos por la FACPCE.

f) El Estado de Situación Patrimonial al 31/12/X1 en moneda nominal es el siguiente:

Estado de Situación Patrimonial	31-12-X ₁
Caja	1000
Deudores por Ventas	3000
Int. A Dev. Ds. Por Venta	(200)
Mercaderías	2750
Terrenos	4500
Total del Activo	11050
Proveedores	(2500)
Int. A Dev. Proveedores	200
Total del Pasivo	(2300)
Capital	(5000)
Ajuste del Capital	(1000)
Resultados no Asignados	(2750)
Total del Patrimonio Neto	(8750)

SOLUCIÓN:

Estado de Situación Patrimonial	31-12-X ₁	31-12-X ₁
	Original	Reexp.
Caja	1000	1000
Deudores por Ventas	3000	3000
Int. A Dev. Ds. Por Venta	(200)	(200)
Mercaderías	2750	2750
Terrenos	4500	5175 (*)
Total del Activo	11050	11725
Proveedores	(2500)	(2500)
Int. A Dev. Proveedores	200	200
Total del Pasivo	(2300)	(2300)
Patrimonio Neto (Total Activo - Total Pasivo)	(8750)	(9425) (**)
Capital	(5000)	(5000)
Ajuste del Capital	(1000)	(1900)
Resultados no Asignados	(2750)	(2525) (***)
Total del Patrimonio Neto	(8750)	(9425)

Registros a realizar:

Terrenos	675	
AREA	225	
Ajuste del Capital		900

(*) Partida activa medida a costo histórico reexpresado

(**) Importe obtenido por diferencia entre el total del Activo y el Pasivo al 31/12/X1

(***) Importe calculado por diferencia entre el total del Patrimonio Neto al 31/12/X1 y la suma de las partidas del Capital y del Ajuste del Capital reexpresadas al 31/12/X1.

Comentarios Inciso c)

La determinación en moneda de cierre de las partidas activas y pasivas al final del período objeto de ajuste se logra aplicando a cada una de ellas su correspondiente criterio de medición que debe basarse en los atributos que en cada caso resulten más adecuados para satisfacer los requisitos de la información contable.

De acuerdo con la naturaleza intrínseca de cada partida activa y pasiva, su medición al cierre se logra de la siguiente manera:

a) activos y pasivos financieros (efectivo, derechos de recibir y obligaciones de dar efectivo) sin variación nominal: valor nominal;

b) activos y pasivos financieros con variación nominal: valor original más los componentes financieros devengados hasta el cierre menos las cobranzas o pagos, según sea el caso;

c) activos y pasivos no financieros (bienes físicos, derechos de recibir y obligaciones de dar cosas): devengamiento de los ajustes a su valor nominal hasta el cierre representados por:

- variación en el precio específico (valor corriente)
- variación en el Índice de Precios Internos Mayoristas (valor histórico).

Por lo tanto, la reexpresión de las partidas a que hace referencia la norma contable en este inciso está referida exclusivamente a los activos y pasivos no financieros medidos a costo histórico que, por tratarse de un contexto inestable, deben medirse a costo histórico reexpresado.

Comentarios Inciso d)

La determinación en moneda de cierre del patrimonio neto al final del período

objeto de ajuste se logra mediante la adecuada medición al cierre de cada una de las partidas activas y pasivas en función de lo comentado en el punto anterior.

Por diferencia entre el total del Activo al cierre y el total del Pasivo al cierre se obtiene el quantum de la riqueza neta al cierre que es una de las dos magnitudes que necesitamos conocer para determinar el resultado del período.

Comentarios Inciso e)

Lo que en realidad la norma trata de lograr en este inciso es la determinación del Capital a Mantener en Moneda Homogénea.

Recordemos que al cambiar la moneda de nominal a homogénea, el parámetro de capital a mantener financiero debe pasar de estar expresado en pesos nominales a pesos homogéneos.

Ello se obtiene de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PN'_0 = PN_0(1 + \Delta.ngp_1) \pm Ap - Ret(1 + \Delta.ngp_x) = CM_0$$

donde:

PN_0^t = Patrimonio Neto Inicio en Moneda Homogénea

PN_0 = Patrimonio Neto Inicio en Moneda del Instante de Inicio

Ap = Aportes .. (*Financiación Externa Propia*)

Ret = Retiros .. (*Financiación Externa Propia*)

CM_0 = Capital a Mantener

Comentarios Inciso f)

Lo dispuesto por la norma en este inciso es congruente con la definición de que el Resultado es la diferencia entre dos hipotéticas medidas de riqueza, al inicio y cierre del período bajo estudio, excluida la financiación externa propia (ya que se ha adoptado el concepto de capital financiero).

La fórmula para la determinación del Resultado del Período es:

$$PN_1 = PN'_0 = R_1$$

donde: PN_1 = Patrimonio Neto Cierre

PN_0^t = Patrimonio Neto Inicio en Moneda Homogénea

Este quantum del Resultado debe coincidir con la diferencia entre los Ingresos Homogeneizados y los Egresos Homogeneizados correspondientes al período bajo estudio.

Comentarios Incisos g) y h)

En paso g) se debería proceder a la reexpresión en moneda homogénea de las

partidas de resultados excluyendo el resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda (o el resultado financiero y por tenencia -incluido el resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, según el caso).

Por último, en función del Inciso h) la determinación del resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda (o del resultado financiero y por tenencia -incluyendo el resultado por exposición a las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda, según el caso) del período, se obtendría por diferencia entre los importes resultantes de la aplicación de los incisos **f)** y **g)**.

Ahora bien, ¿Qué entiende la norma por Resultado por Exposición a las Variaciones en el Poder Adquisitivo de la Moneda y por Resultado Financiero y por Tenencia (incluyendo el Resultado por Exposición a las Variaciones en el Poder Adquisitivo de la Moneda)?

Veamos:

1) Según la RT 6 el Resultado por Exposición a las Variaciones en el Poder Adquisitivo de la Moneda comprenderá el efecto de ese cambio sobre las partidas monetarias (o expuestas al cambio en el poder adquisitivo de la moneda).

Corresponde aclarar que todas las partidas son monetarias pues están expresadas en moneda y, por lo tanto, todas están expuestas al cambio en el poder adquisitivo de la moneda. Entonces, lo que se supone que la RT 6 llama partidas monetarias (expuestas a la inflación) son las partidas financieras (efectivo, derechos de recibir y obligaciones de pagar dinero).

Si esto fuera así, esta cuenta representaría solo el efecto del cambio en el poder adquisitivo de la moneda solo sobre las partidas activas y pasivas financieras. Pero como también las partidas no financieras están expuestas a estos cambios, la cuantificación del efecto de la inflación o deflación sobre ellas quedaría sin realizarse en forma integral.

¿Qué partidas de resultados serían entonces objeto del proceso de homogeneización de acuerdo con la norma?

Hasta ahora, se habrían reconocido y devengado los siguientes resultados:

- resultados transaccionales: los que surgen por intercambio de activos y pasivos con terceros;
- algunos resultados no transaccionales tales como: **a)** ajustes al valor nominal de aquellas partidas activas y pasivas no financieras que son medidas a valores

corrientes; b) ajustes al valor nominal de aquellas partidas activas y pasivas financieras que están sujetas a corrección en su valor por algún índice de precios o un precio específico.

- el mayor valor de los activos y pasivos no financieros que deben ser medidos al costo histórico reexpresado, pero que la RT 6 (en forma implícita) no los reconoce como resultados sino que utiliza como contrapartida la cuenta Ajuste de la Unidad de Medida.

Si estas son las únicas partidas de resultados reconocidas y sometidas al proceso de homogeneización, la diferencia para igualar al Resultado Global obtenido en el Inciso f) sería:

- a) el efecto del cambio en el poder adquisitivo de la moneda sobre todas las partidas activas y pasivas (financieras y no financieras) y no solamente sobre las mal llamadas partidas monetarias como equivocadamente menciona la RT 6 menos:
- b) la variación nominal de los activos y pasivos no financieros que se deben medir a costo histórico reexpresado y que la RT 6 no reconoce como resultados

2) La RT 6 establece que el Rubro Resultados Financieros y por Tenencia (incluyendo el Resultado por Exposición a las Variaciones en el Poder Adquisitivo de la Moneda), por efecto de la partida doble, generalmente representa la contrapartida neta de los ajustes efectuados en todas las partidas patrimoniales y de resultados que se han reexpresado en moneda de cierre.

¿Cuáles son los ajustes efectuados en todas las partidas patrimoniales y de resultados que se han reexpresado en moneda de cierre?

La respuesta es:

- la reexpresión de las partidas activas y pasivas no financieras que deben ser medidas a costo histórico con reconocimiento del cambio en el poder adquisitivo de la moneda;
- la reexpresión de las partidas representativas del patrimonio neto
- la reexpresión de las partidas de resultados transaccionales y algunos resultados no transaccionales reconocidos. La contrapartida de estos ajustes es equivalente al rubro Resultados Financieros y por Tenencia (incluyendo el Resultado por Exposición a las Variaciones en el Poder Adquisitivo de la Moneda).

A efectos de clarificar este punto, veamos el siguiente ejemplo:

DATOS:

- Información en I_0 :

Cuentas	Saldos
Caja	100
Mercaderías	1.000
Terreno	2.000
Capital	(3.100)

- Información en I_1 :

No hay transacciones con terceros.

Las Mercaderías se miden a costo de reposición que tuvo un aumento del 15%.

El Terreno se mide a costo histórico reexpresado.

El incremento en el NGP entre I_0 e I_1 es del 10%.

SOLUCIÓN SEGÚN RT 6:

- Registros en I_0 :

Cuentas	Debe	Haber
Caja	100	
Mercaderías	1.000	
Terreno	2.000	
Capital		3.100

- Registros en I_1 :

Cuentas	Debe	Haber
Mercaderías	150	
Ajuste Valor Mercaderías		150
Terreno	200	
Ajuste Unidad de Medida		200
Ajuste Unidad de Medida	310	
Capital		310

- Saldos de Activos y Pasivos en I_1 :

Cuentas	Saldos
Caja	100
Mercaderías	1.150
Terreno	2.200
Total Activo	3.450
Total Pasivo	0

$$\blacksquare PN_1 = TotaldelActivoI_1 \sim TotaldelPasivoI_1 = 3,450 \sim 0 = 3,450$$

- $PN'_0 = 3,410(3,100 * 1, 10)$

- $R_1 = 3,450 \sim 3,410 = 40(\text{Ganancia})$

- Ingresos y Egresos Homogeneizados:

Cuentas	Saldos
Ajuste Valor Mercaderías	150
Total Resultados	150

- Resultado Financiero y por Tenencia (Incluyendo el RECPAM)

(Inciso h) = $40 - 150 = (110)$

Cuentas	Debe	Haber
Resultado Financiero y por Tenencia (incluye RECPAM)	110	
Ajuste Unidad de Medida		110

- Ajustes por Reexpresión de Partidas:

Cuentas	Importe Reexpresión
Terreno	200
Capital	(310)
Total	(110)

- El total de los ajustes por reexpresión de las partidas patrimoniales y de resultados, concuerda con el importe obtenido previamente por aplicación del Inciso h).

- Téngase presente que para que ello ocurra, la RT 6 no reconoce como resultados el mayor valor de los activos y pasivos no financieros que deban ser medidos a costo histórico reexpresado.

- Como consecuencia de lo apuntado anteriormente, la contrapartida no es una cuenta de resultado (que debería ser el AVN Terreno en este ejemplo), sino que es la cuenta Ajuste de la Unidad de Medida.

- Esto tendría como fundamento lo expresado por la propia RT 6 de que, a efectos de reexpresar en moneda homogénea las distintas partidas o rubros integrantes de los estados contables deben aplicarse los siguientes pasos:

- a) Segregar los componentes financieros implícitos contenidos en los saldos de las cuentas patrimoniales y de resultados.
- b) Las partidas expresadas en moneda de cierre no deben reexpresarse.
- c) **Las partidas expresadas en moneda de fecha anterior al cierre, deberán reexpresarse en moneda de cierre.**

- Ello implica que (siguiendo la lógica de la RT 6), en el caso de las partidas activas y pasivas que estén expresadas en moneda de fecha anterior al cierre, las mismas deben ser reexpresadas al cierre.
- Dicho de otro modo, para la RT 6 solucionar el problema de criterio de medición que plantean los activos y pasivos no financieros que se deberían medir a costo histórico reexpresado, es una cuestión de problema de unidad de medida.
- Por ello es que la RT 6 se refiere a todas las partidas integrantes de los estados contables como objeto, en principio, del proceso de reexpresión.
- Aun así subsistirán el inconveniente de que quedaría fuera del Rubro Resultados Financieros y por Tenencia el AVN Mercaderías que, en honor a su naturaleza, son resultados no transaccionales aunque meramente nominales.

Conclusiones sobre el Proceso Secuencial de la RT 6:

- Confunde la solución del problema de la unidad de medida con el problema de medición de activos y pasivos.
- Obtiene el Rubro Resultados Financieros y por Tenencia (incluyendo el RECPAM) o el RECPAM, según sea el caso, por diferencia entre el Resultado Global del Período y la suma algebraica de los resultados homogeneizados al cierre con el consiguiente efecto sobre la calidad de la información contable contenida en el Estado de Resultados.
- La definición del RECPAM es errónea.
- El Resultado Financiero y por Tenencia (incluyendo el RECPAM), o el RECPAM en su caso, se obtienen como un importe único y no desagregado por cada partida activa y pasiva.
- No calcula el efecto del cambio en el poder adquisitivo de la moneda sobre cada una de las partidas activas y pasivas con lo que los resultados financieros y por tenencia provocados por ellas son siempre ingresos y egresos nominales aunque homogeneizados al cierre.

Pasos para la reexpresión de las partidas

Los pasos que la RT 6 establece para reexpresar en moneda homogénea las distintas partidas o rubros integrantes de los estados contables son los siguientes:

- a) Segregar los componentes financieros implícitos contenidos en los saldos de las cuentas patrimoniales y de resultados,
- b) Las partidas expresadas en moneda de cierre no deben reexpresarse.

c) Las partidas expresadas en moneda de fecha anterior al cierre, deberán reexpresarse en moneda de cierre del siguiente modo:

1. Eliminación de los ajustes parciales contabilizados para reflejar el efecto de la inflación, a fin de evitar su duplicación.
2. Determinación del momento o período de origen de las partidas (anticuación)
3. Cálculo de los coeficientes de reexpresión aplicables.
4. Aplicación de los coeficientes de reexpresión a los importes de las partidas anticuadas, a efectos de reexpresarlas en moneda de cierre.

d) En ningún caso los valores determinados para los diversos activos -por aplicación de las normas precedentes- podrá exceder a su valor recuperable, individualmente o en conjunto, según lo indiquen las normas contables.

Comentarios:

- La segregación de los componentes financieros implícitos es una cuestión relacionada con la medición de los activos y pasivos financieros que tienen una variación nominal. No es una cuestión relacionada con la solución al problema de la unidad de medida.
- Los componentes financieros implícitos no se segregan de las cuentas de resultados sino de las cuentas activas y pasivas que los contienen. Al realizar la acción de segregación de los CFI de los activos y pasivos financieros, los resultados quedan determinados de forma correcta.
- Los ajustes parciales contabilizados que se deben eliminar son los relacionados con la aplicación de distintas leyes tales como la 19.742, 17.335 y 15.272 que establecían mecanismos de ajuste de valor de ciertos activos utilizando distintos índices.
- La aplicación del valor recuperable como límite superior para los activos (medición secundaria) es otro tema que nada tiene que ver con la solución al problema de la unidad de medida sino con la medición de los activos.

Anticuación de las partidas De acuerdo con la RT 6, la anticuación del saldo de una cuenta consiste en su descomposición en partidas o grupos de partidas, según los distintos momentos o períodos de origen de estas, a efectos de reexpresarlas en moneda de cierre.

Es razonable agrupar las partidas por mes de origen a efectos de proceder a

su reexpresión. En tanto no se generen distorsiones significativas, es aceptable descomponer el saldo de la cuenta en períodos mayores de un mes.

Comentarios:

- A efectos de determinar si la anticuación en períodos mayores de un mes no genera distorsiones significativas, se debería comparar el resultado de la aplicación del procedimiento de homogeneización obtenido utilizando una anticuación mensual con el resultado de un procedimiento que use una anticuación mayor de un mes. Por lo tanto, y por razones prácticas, se recomienda siempre que la anticuación sea mensual.
- Si se continúa en un contexto inestable del ejercicio anterior, la anticuación de las partidas es a partir del cierre del ejercicio anterior y de ahí en adelante, en todo el ejercicio.
- Si el contexto inestable se inicia en el ejercicio bajo estudio, la anticuación es a partir de la fecha de determinación de la inestabilidad.
- Si continúa el contexto inestable y dentro de este ejercicio se discontinúa por ingresar a un contexto estable, la anticuación de las partidas es desde el cierre del ejercicio anterior y la reexpresión se hace hasta la fecha en que se determina la discontinuación.

Índice a emplear

En función de la norma contable, el índice a emplear será el resultante de las mediciones del índice de precios internos al por mayor (IPIM) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Comentarios:

- Debido a la poca confiabilidad de los datos del IPIM publicados por el INDEC para los años 2006 al 2013, sería recomendable que la FACPCE realice un monitoreo permanente de los valores informados desde Enero de 2014 en adelante (mes desde el cual el INDEC comenzó a utilizar una nueva metodología), a efectos de verificar que sean representativos de las reales variaciones de los bienes y servicios que componen la canasta correspondiente.

Coefficiente de reexpresión

Según la RT 6, los coeficientes aplicables a las distintas partidas resultan de dividir el valor del índice correspondiente a la fecha de cierre por el valor del índice correspondiente a la fecha o período de origen de la partida.

En el caso que las partidas se agrupen en períodos de origen mayores de un mes,

el coeficiente de reexpresión a aplicar a las partidas de un período se determinará tomando como denominador el promedio de los valores del índice correspondiente a los meses comprendidos en dicho período.

Se considera representativo del índice de la fecha de cierre al valor del índice correspondiente al último mes del período o ejercicio. Por ello, las partidas del mes de cierre no se reexpresarán, ya que el coeficiente aplicable será la unidad.

Comentarios:

- Se reitera lo manifestado anteriormente con relación a que la anticuación debería ser siempre mensual.

Patrimonio neto y resultado del ejercicio

De acuerdo con la norma contable, el saldo de todos los componentes del patrimonio neto al inicio del ejercicio, así como las variaciones de los mismos ocurridas en el ejercicio, se reexpresarán en moneda de cierre.

El resultado del ejercicio o período en moneda homogénea será la diferencia entre las cifras expresadas en moneda de cierre del patrimonio neto al inicio y al final, que no se originen en transacciones con los propietarios.

Comentarios:

- Como el cambio en el poder adquisitivo de la moneda afecta a todas las partidas de la información contable, las partidas representativas del patrimonio neto también deben ser homogeneizadas al cierre.
- Con ello se logra exponer el mantenimiento del poder general de compra de los aportes y reinversiones de los propietarios (capital a mantener financiero en moneda homogénea) y permitir obtener el resultado global del ejercicio por diferencia entre el PN de Cierre y el Capital a Mantener.

Interrupción y posterior reanudación de los ajustes

La RT 6 establece que cuando una entidad cese en la preparación y presentación de estados contables elaborados conforme a lo establecido en esta norma, deberá tratar a las cifras reexpresadas por el cambio en el poder adquisitivo de la moneda hasta el momento de interrupción de los ajustes como base para los importes de esas partidas en sus estados contables subsiguientes.

Si en un período posterior fuera necesario reanudar el ajuste para reflejar el efecto de los cambios ocurridos en el poder adquisitivo de la moneda, los cambios a considerar serán los habidos desde el momento en que se interrumpió el ajuste.

La reanudación del ajuste aplica desde el comienzo del ejercicio en el que se identifica la existencia de inflación.

Comentarios:

- El ajuste tiene carácter retroactivo al instante en que se interrumpió el ajuste (30 de Septiembre de 2003).
- Por lo tanto, todos los importes de la información contable elaborada en períodos supuestamente estables serán siempre provisorias.
- Debido a que los valores del IPIM publicado por el INDEC para los años 2006 al 2013 no son fiables y, como consecuencia de la necesidad de aplicar el ajuste en forma retroactiva, resulta indispensable que la FACPCE encare un estudio tendiente a lograr una serie del IPIM que sea verdaderamente confiable y que empalme los datos de Diciembre 2005 con Enero 2014.

Análisis de la nic 29 información financiera en economías hiperinflacionarias

La NIC 29 no establece un proceso secuencial ni pasos para la reexpresión de las partidas.

No obstante ello, establece una serie de pautas generales para todos los estados contables y otras particulares para cada uno de los mismos.

Las pautas generales para todos los estados:

1) Los estados financieros de los estados financieros cuya moneda funcional sea la de una economía hiperinflacionaria, independientemente si están basados en el método del costo histórico o del método del costo corriente, deberán expresarse en términos de la unidad de medida corriente en la fecha de cierre del período sobre el que se informa. Tanto las cifras comparativas correspondientes al período anterior como la información referente a períodos anteriores, deberán también expresarse en términos de la unidad de medida corriente en la fecha de cierre del período sobre el que se informa.

Comentarios:

- Con mucho acierto, establece la necesidad de proceder a la reexpresión de la unidad de medida independientemente del criterio de medición utilizado para los activos y pasivos. Es decir que, tácitamente, reconoce la existencia de dos problemas: a) el problema de la unidad de medida que se genera cuando la moneda utilizada sufre cambios en su poder adquisitivo; b) el problema de criterio de medición de activos y pasivos, es decir, la determinación de la

cantidad de veces que esa unidad de medida define el precio o valor de los activos y pasivos, según se aplique valores históricos o valores corrientes.

- La unidad de medida corriente en la fecha de cierre del período sobre el que se informa sería el equivalente a la moneda homogénea de la RT 6, o sea, aquella que está expresada en términos de poder adquisitivo equivalente al cierre del período.
- Obviamente, para que la información correspondiente a períodos anteriores se pueda comparar con la del ejercicio actual, determina la necesidad que toda la información comparativa también debe expresarse en términos de la unidad de medida corriente en la fecha de cierre del período sobre el que se informa.

2) No está permitida la presentación de la información reexpresada como un suplemento de los estados financieros sin reexpresar. Es más, se desaconseja la presentación separada de los estados financieros antes de su reexpresión.

Comentarios:

- No comparto la imposibilidad de presentar los estados financieros reexpresados como parte de la Información Complementaria a los estados financieros básicos sin reexpresión ya que se podría dar la situación que se cumplan la mayoría de los parámetros establecidos para caracterizar el contexto como hiperinflacionario pero todavía no se haya superado el umbral del 100 % de inflación en los últimos tres ejercicios. En ese caso, sería recomendable presentar los estados básicos sin reexpresión como información principal pero incorporar en la información complementaria a los estados financieros reexpresados.
- Si es razonable que, cuando no hay duda de que el contexto es hiperinflacionario, la única información que se brinde sea la correspondiente a los estados reexpresados.

3) La reexpresión de los estados financieros exige el uso de un índice general de precios que refleje los cambios en el poder adquisitivo general de la moneda. Es preferible que todas las entidades que presenten información en la moneda de una misma economía utilicen el mismo índice. **Comentarios:**

- Si bien se hace mención a que debe usarse un índice general de precios, no especifica cuál será ese índice. Recordemos que el INDEC elabora distintos índices de precios generales tales como el Índice de Precios Internos Mayoristas, el Índice de Precios Internos Minoristas, etc.

- La uniformidad en la utilización de un mismo índice por parte de todas las entidades es una recomendación, no es obligatoria.

4) Las pérdidas o ganancias por la posición monetaria neta, deben incluirse en la ganancia neta, revelando esta información en una partida separada. **Comentarios:**

- Las pérdidas o ganancias por la posición monetaria neta constituyen el efecto de la inflación sobre las partidas activas y pasivas que la norma internacional califica como monetarias (en realidad serían financieras) y que son las representativas de dinero, derechos de recibir y obligaciones de pagar dinero.
- No se reconoce el efecto de la inflación sobre las partidas activas y pasivas no financieras.

5) Cuando una economía deja de ser hiperinflacionaria y una entidad cese en la preparación y presentación de estados financieros elaborados conforme a lo establecido por la NIC 29, debe tratar las cifras expresadas en la unidad de medida corriente al final del período previo, como base para los importes en libros de las partidas en sus estados financieros subsiguientes.

Comentarios:

Lamentablemente, la norma internacional nada dice expresamente con relación a cómo debería procederse con la información contable correspondiente a un período sin hiperinflación, si luego se ingresa nuevamente en un contexto de esas características.

Esa información contable sin reexpresión: ¿tiene el carácter de definitiva o provisoria? ¿El procedimiento de reexpresión debería aplicarse retroactivamente o no?

A la luz de que los parámetros que utiliza la norma internacional corresponden a un contexto de hiperinflación, es de suponer que debería aplicarse el procedimiento de reexpresión en forma retroactiva, a fin de corregir las significativas consecuencias que produjo ese entorno sobre la información contable al inicio del primer ejercicio en el que se vuelva a aplicar el ajuste.

Las pautas particulares para cada uno de los estados:

Las pautas aplicables a cada uno de los estados financieros se dividen según los mismos hayan sido elaborados aplicando costo histórico o costo corriente.

Esto constituye un error ya que la solución al problema de la unidad de medida es la misma con independencia del criterio de medición aplicado a los activos y pasivos.

Por lo comentado en el párrafo anterior, se comenta a continuación las pautas más significativas para cada uno de los estados financieros sin distinción del criterio de

medición adoptado.

1) Estado de Situación Financiera:

1.a) Los importes del estado de situación financiera, no expresados todavía en unidad de medida corriente al final del período sobre el que se informa, se reexpresarán aplicando un índice general de precios.

1.b) Las partidas monetarias no serán reexpresadas puesto que ya se encuentran expresadas en la unidad de medida corriente al final del período sobre el que se informa.

1.c) Los activos y las obligaciones vinculadas, mediante acuerdos o convenios, a cambios en los precios, tales como los bonos o préstamos indexados, se ajustan en función del acuerdo o convenio para expresar el saldo pendiente al final del período sobre el que se informa.

1.d) Todos los demás activos y obligaciones son de carácter no monetario. Algunas partidas no monetarias se registrarán según sus importes corrientes al final del período sobre el que se informa, tales como el valor neto realizable o el valor razonable, de forma que no es necesario reexpresarlas. Todos los demás activos y pasivos habrán de ser reexpresados.

1.e) Cuando el importe reexpresado de una partida no monetaria exceda a su importe recuperable, se reducirá de acuerdo con las NIIF apropiadas.

1.f) Al comienzo del primer ejercicio de aplicación de la NIC 29, los componentes del patrimonio de los propietarios, excepto las ganancias acumuladas y los superávits de revaluación de los activos, se reexpresarán aplicando un índice general de precios a las diferentes partidas desde las fechas en que fueron aportadas o desde el momento en que surgieron por cualquier otra vía. Por su parte, cualquier superávit por revaluación surgido con anterioridad se eliminará. Las ganancias acumuladas reexpresadas se derivarán a partir del resto de importes del estado de situación financiera.

1.e) Al final del primer período y en los períodos posteriores, se reexpresarán todos los componentes del patrimonio, aplicando un índice general de precios desde el principio del período, o desde la fecha de aportación si es posterior.

Comentarios:

- Constituye un desacierto clasificar las partidas activas y pasivas entre monetarias y no monetarias ya que todas ellas están expresadas en moneda. Por lo tanto, todas las partidas activas y pasivas son monetarias. Sí podríamos clasificarlas en: a) financieras: representativas de dinero, derecho de recibir y

obligaciones de dar dinero; b) no financieras: bienes físicos, derecho de recibir y obligaciones de dar un bien o un servicio.

- La norma internacional confunde entre el problema de criterio de medición que se debe aplicar a cada activo y pasivo para que sus importes al cierre queden expresados en moneda de ese instante, y el problema de la unidad de medida que afecta a todas las partidas.
- La aplicación del límite del valor recuperable es un tema relacionado con el problema de criterio de medición y no de unidad de medida.
- El proceso de reexpresión de las partidas del patrimonio neto de inicio del primer ejercicio de aplicación de la NIC 29 será de carácter retroactivo. Queda el interrogante sobre que sucede cuando finalizado el contexto de hiperinflación, se deja de utilizar el procedimiento de reexpresión y, con posterioridad, se ingresa nuevamente en un contexto hiperinflacionario. ¿La información contable sin reexpresión correspondiente al período sin hiperinflación será definitiva o provisoria? ¿Habrá que aplicar el procedimiento de reexpresión retroactivamente o no?
- El saldo inicial de la partida de ganancias acumuladas correspondiente al primer ejercicio de aplicación de este procedimiento surgirá de la diferencia entre: a) el total del patrimonio neto al inicio calculado por diferencia entre el total del activo y el pasivo al inicio reexpresado en moneda de ese instante; b) la suma de todas las partidas integrantes del patrimonio neto inicial reexpresadas al inicio sin considerar las ganancias acumuladas y los superávits de revaluación. La diferencia con el importe contabilizado de ganancias acumuladas será un AREA.
- No se hace mención explícita de que el efecto de la reexpresión sobre el capital y aportes no capitalizados se deba incluir en una cuenta por separado (Ajuste del Capital).

2) Estado de Resultados Integral

La NIC 29 establece que:

2.a) Todas las partidas del estado de resultados integral vengán expresadas en unidad monetaria corriente al final del período sobre el que se informa.

2.b) En un periodo de inflación, toda empresa que mantenga un exceso de activos monetarios sobre pasivos monetarios, perderá poder adquisitivo, y toda empresa que mantenga un exceso de pasivos monetarios sobre activos monetarios, ganará poder adquisitivo, siempre que tales partidas no se encuentren sujetas a un índice

de precios. Estas pérdidas o ganancias, por la posición monetaria neta, pueden ser determinadas como la diferencia procedente de la reexpresión de las partidas correspondientes a los activos no monetarios, patrimonio neto, estado de resultados y de los ajustes de los activos y obligaciones indexados. Esta pérdida o ganancia puede estimarse también aplicando el cambio en el índice general de precios a la media ponderada, para el periodo, de la diferencia entre activos y pasivos monetarios.

La pérdida o ganancia por la posición monetaria neta será incluida en la ganancia neta del periodo. El ajuste efectuado en los activos y obligaciones indexados se compensará con la pérdida o ganancia derivada de la posición monetaria neta.

Otras partidas de ingreso y gasto, tales como los ingresos y gastos financieros, así como las diferencias de cambio en moneda extranjera relacionadas con los fondos prestados o tomados en préstamo, estarán también asociadas con la posición monetaria neta. Aunque estas partidas se revelarán por separado, puede ser útil presentarlas de forma agrupada con las pérdidas o ganancias por la posición monetaria neta en el estado de resultados integral.

Comentarios:

- El efecto de la inflación sobre todos los activos y pasivos (ya que todos están expuestos a la inflación por estar expresados en moneda) es una disminución del poder adquisitivo de los mismos, lo que equivale a un egreso en el caso de los activos y a un ingreso en el caso de los pasivos.
- Si el total de los activos supera al total de los pasivos, en un contexto inflacionario, el efecto neto será una pérdida.
- Si solamente se calcula el efecto de la inflación sobre las partidas mal llamadas monetarias, por la partida doble, su contrapartida NO es la reexpresión de los activos no monetarios (la NIC 29 no menciona a los pasivos no monetarios), la reexpresión de las partidas representativas de patrimonio neto y de resultados, y el ajuste a los activos y pasivos indexados, ya que: a) la NIC 29 no reexpresa las partidas no monetarias que se miden a valor corriente; b) si a la reexpresión de los activos y pasivos no monetarios, de las partidas representativas de patrimonio neto y de resultados, se le agrega los ajustes a los activos y pasivos indexados, no se cumple con la partida doble, salvo que se interprete que lo que la NIC 29 quiso decir es que uno de los elementos que constituyen la contrapartida del resultado por la posición monetaria neta es la reexpresión de las partidas de resultados, entre las que se debe incluir, obviamente, a los ajustes al valor de los activos y pasivos indexados.

- Lo expresado en el párrafo anterior se puede entender mejor a través de la exposición de la siguiente igualdad:

- $AM + ANM - PM - PNM = PN + I - E$

AM - PM =	- ANM	+ PNM	+ PN	+ I	- E
↓	↓	↓	↓	↓	↓
RES. POS. MON. NETA = - HOMOG. ANM + HOMOG. PNM + HOMOG. PN + HOMOG. I - HOMOG. E					

donde:

AM = Activos Monetarios

ANM = Activos no Monetarios

PM = Pasivos Monetarios

PNM = Pasivos no Monetarios

PN = Patrimonio Neto

I = Ingresos

E = Egresos

- Veamos el siguiente ejemplo:

DATOS:		
1) La información contable al 31/12/X1 es:		
Caja	1,000	
Mercaderías	3,000	
Deuda Indexada		500
Capital		2,000
Resultados no Asignados		1,500
2) La información contable al 31/01/X2 es:		
2.a) El costo de reposición de las mercaderías aumentó un 15%.		
2.b) La deuda indexada se ajusta por un índice específico que arrojó un incremento del 10%.		
2.c) El contexto económico es inflacionario y los índices son:		
31/12/X1	1.00	
31/01/X2	1.20	

SOLUCIÓN:			
Registaciones al 31/12/X1:			
Caja		1,000	
Mercaderías		3,000	
Deuda Indexada			500
Capital			2,000
Resultados no Asignados			1,500
Registaciones al 31/01/X2:			
Mercaderías		450	
AVN Mercaderías			450
AVN Deuda Indexada		50	
Deuda Indexada			50
Ajuste Unidad de Medida		700	
Ajuste del Capital (*)			400
Resultados no Asignados			300

(*)Se utiliza la cuenta Ajuste del Capital aunque no está expresamente estipulado en la NIC 29.

- Determinación y contabilización del Resultado por la Posición Monetaria Neta:

Posición Monetaria Neta		Tasa de Cambio	Resultado
Caja	1000		
Deuda Indexada (*)	-500		
Posición Monetaria Neta 31/12/X1	500	0.20	-100
Posición Monetaria Neta al 31/01/X2:			
Caja	0		
Deuda Indexada (*)	-50		
Posición Monetaria Neta 31/01/X2	-50	0.00	0
Total Resultado Posición Monetaria Neta			-100

Res. Pos. Mon. Neta	100	
Ajuste Unidad de Medida		100

(*) En función de la conceptualización que hace la NIC 29 de partidas monetarias, se considera que las cuentas indicadas comparten esa naturaleza.

(1) Se toman los Saldos Finales al 31/12/X1 y 31/01/X2 y no el Promedio Ponderado por que no hubo movimientos en el ejercicio salvo los devengamientos al cierre por aplicación de los criterios de medición y, además, el cálculo mensual es más preciso que el resultante de tomar el promedio ponderado.

- Saldo de las cuentas patrimoniales y de resultados al 31/12/X2:

Saldos al 31/01/X2:	
Caja	1,000
Mercaderías	3,450
Total Activo	4,450
Deuda Indexada	550
Total Pasivo	550
Capital	2,000
Ajuste del Capital	400
Resultados no Asignados	1,800
Resultado del Ejercicio	- 300
Total PN	3,900
AVN Mercaderías	450
AVN Deuda Indexada	- 50
Res. Pos. Mon. Neta	- 100
Resultado del Ejercicio	300

No concuerdan

MAYOR CUENTA AJUSTE UNIDAD DE MEDIDA	DEBE	HABER	SALDO
Reexpresión Partidas Patrimonio Neto	700		700
Reexpresión Partidas Resultados Negativos		0	700
Reexpresión Partidas Resultados Positivos	0		700
Resultado Pos. Monetaria Neta		100	600

Su saldo no es igual a 0

- **Inconsistencias:** a) El efecto de la inflación sobre las partidas mal llamadas monetarias arroja una pérdida de (100).

La contrapartida NO es la suma algebraica de la reexpresión de los activos no monetarios, la reexpresión de las partidas representativas de patrimonio neto y de resultados, y el ajuste a los activos y pasivos indexados, pues dicho total es igual a (650), tal como surge del siguiente cuadro:

Reexpresión Mercaderías (*)	0	0
Reexpresión Capital	-400	
Reexpresión Res. No Asignados	-300	-700
Reexpresión AVN Mercaderías	0	
Reexpresión AVN Deuda Indexada	0	
AVN Deuda Indexada (**)	50	50
Total		-650

(*) No se incluye la reexpresión de mercaderías pues la NIC 29 dice que no se debe reexpresar los activos no monetarios medidos a valor corriente como es este caso.

(**)La NIC 29 expresamente dice que se debe tener en cuenta como contrapartida los ajustes de los activos y pasivos indexados.

b) Para que se cumpla la partida doble, se debe incluir necesariamente la reexpresión de los activos y pasivos no monetarios (Mercaderías en este caso), y excluir los ajustes de los activos y pasivos indexados (AVN Deuda Indexada en el ejemplo):

Reexpresión Mercaderías	600	600
Reexpresión Capital	-400	
Reexpresión Res. No Asignados	-300	-700
Reexpresión AVN Mercaderías	0	
Reexpresión AVN Deuda Indexada	0	
Total		-100

c) Como el resultado obtenido por diferencia patrimonial ($3900 - 4200 =$ pérdida de 300) y el que surge de la suma de los ingresos y egresos homogeneizados al cierre (ganancia de 300) siguen sin coincidir, es imprescindible (aunque la NIC 29 no dice al respecto) determinar el Resultado por Tenencia Real de Mercaderías que surge por diferencia entre el AVN Mercaderías y la reexpresión de la cuenta Mercaderías que se imputa a la cuenta Ajuste Unidad de Medida:

Registros al 31/01/X2:		
AVN Mercaderías	450	
Resultado Ten. Mercaderías	150	
Ajuste Unidad de Medida		600

d) De esta manera, los saldos de las cuentas patrimoniales y de resultados al 31/01/X2 son los siguientes:

Saldos al 31/01/X2:	
Caja	1,000
Mercaderías	3,450
Total Activo	4,450
Deuda Indexada	550
Total Pasivo	550
Capital	2,000
Ajuste del Capital	400
Resultados no Asignados	1,800
Resultado del Ejercicio	- 300
Total PN	3,900
Res. Ten. Mercaderías	- 150
AVN Deuda Indexada	- 50
Res. Pos. Mon. Neta	- 100
Resultado del Ejercicio	- 300

Ahora sí, el resultado del ejercicio por diferencia entre el patrimonio neto de cierre y

el capital a mantener homogeneizado al cierre (pérdida de 300), es igual a la suma algebraica de los resultados positivos y negativos homogeneizados al cierre (pérdida de 300).

e) La cuenta Ajuste Unidad de Medida queda saldada al finalizar el proceso de reexpresión, cosa que no ocurriría de aplicar taxativamente la NIC 29:

MAYOR CUENTA AJUSTE UNIDAD DE MEDIDA	DEBE	HABER	SALDO
Reexpresión Partidas Patrimonio Neto	700		700
Reexpresión Partidas Resultados Negativos		0	700
Reexpresión Partidas Resultados Positivos	0		700
Reexpresión Mercaderías		600	100
Resultado Pos. Monetaria Neta		100	0

Propuesta alternativa para la solución al problema de la unidad de medida

Se ha podido analizar que tanto la RT 6 como la NIC 29 (no obstante las distintas modificaciones introducidas a cada una de ellas) adolecen de serios problemas que podríamos sintetizar en:

- confunden el problema de la unidad de medida con el problema de criterio de medición de activos y pasivos;
- solo sirven para solucionar el problema de la unidad de medida en economías hiperinflacionarias;
- no desarrollan un verdadero procedimiento integral para la homogeneización de la unidad de medida;
- no definen quien será el responsable de determinar en qué clase de contexto económico se desenvuelven las organizaciones;
- la RT 6 exige la utilización del Índice de Precios Internos Mayoristas publicado por el INDEC pero la serie de tiempo correspondiente a dicho índice entre el 2006 y 2013 carece de confiabilidad; la NIC solo requiere el uso de un índice de precios general pero no especifica cual;
- clasifican las partidas entre monetarias y no monetarias cuando todas ellas son monetarias por estar expresadas en la moneda de curso legal;
- la RT 6 obtiene el Resultado Financiero y por Tenencia (incluye el RECPAM) o, en su caso, el RECPAM, por diferencia entre el resultado global del ejercicio y la suma de los resultados devengados reexpresados al cierre, con el consiguiente problema de calidad de la información contable del Estado de Resultados;

- la RT 6 define erróneamente el RECPAM; la NIC 29 da una explicación equivocada (o al menos confusa) de la contrapartida del Resultado por la Posición Monetaria Neta;
- en ningún caso se realiza un cálculo independiente del efecto del cambio en el poder adquisitivo de la moneda sobre cada uno de los activos y pasivos;
- no se determina el resultado financiero y por tenencia en términos reales producido por cada uno de los activos y pasivos.

Debido a los avances doctrinarios que se han registrado en relación con la solución al problema de la unidad de medida, resulta inconcebible que se sigan utilizando normas contables con los problemas y errores sintetizados precedentemente.

Atento a ello, se propone la siguiente propuesta de solución al problema de la unidad de medida.

Condición previa

La condición previa a la aplicación de cualquier método de homogeneización de la unidad de medida es que todas las partidas activas y pasivas estén medidas en moneda de cierre.

Para ello, y según la naturaleza de cada partida del activo y pasivo, se debería llevar a cabo el devengamiento de sus respectivas variaciones nominales hasta el instante de cierre, de acuerdo con el siguiente cuadro (6):

Partidas	Criterio de Medición	Acción a realizar
Activos y pasivos financieros sin variación nominal	Valor Nominal	Ninguna
Activos y pasivos financieros con variación nominal dada por una tasa de interés	Valor original más intereses devengados hasta el cierre menos cobros o pagos según sea.	Devengar el Componente Financiero hasta el cierre
Activos y pasivos financieros con variación nominal dada por un precio específico	Valor corriente al cierre	Devengar el Ajuste Variación Nominal dado por la variación entre el precio específico de cierre y el valor en libros
Activos y pasivos no financieros con variación nominal dada por el incremento en el IPIM	Valor histórico con reconocimiento del cambio en el poder general de compras	Devengar el Ajuste Variación Nominal dado por la tasa de cambio en el IPIM entre el instante de cierre y el instante de su adquisición o su última medición contable
Activos y pasivos no financieros con variación nominal dada por un precio específico	Valor corriente al cierre	Devengar el Ajuste Variación Nominal dado por la variación entre el precio específico de cierre y el valor en libros

Contexto económico

¿Cuál es el contexto económico a partir del cual se debería aplicar el procedimiento de homogeneización de la unidad de medida?

Si se tiene en cuenta que el problema de la unidad de medida se origina cuando esta sufre cambios en su poder adquisitivo, el contexto económico que amerite la aplicación de este procedimiento sería uno caracterizado por la inestabilidad monetaria, lo que implica tanto la disminución en el poder de compra de la moneda (inflación) como el fenómeno opuesto, es decir, el aumento en dicho poder adquisitivo (deflación).

La experiencia indica que la simple enumeración de parámetros cualitativos para determinar un contexto económico signado por inestabilidad monetaria (como los establecidos por la RT 17 en su oportunidad) no es una herramienta adecuada por:

(6) Ostengo, Héctor, “Los Devengamientos”. En: La Moneda Funcional en un Contexto Inestable. Buenos Aires: Osmar Buyatti – Librería Editorial, 2011, p. 185-209

- no se establece que indicador cuantitativo o de otro tipo se utilizará para la

medición de cada parámetro;

- no se indican los límites que tales parámetros deberían sobrepasar para que actúen como evidencia empírica del contexto inestable;
- no se determina que peso específico tendrá cada parámetro sobre el total;
- se trata de un listado de parámetros meramente enunciativo ya que pueden haber otros;
- si son las propias organizaciones las que deben determinar la existencia o no de un contexto inestable, la mayoría de ellas no tiene normalmente acceso a información sobre el comportamiento de cada parámetro.

Por otra parte, la consideración de un parámetro puramente cuantitativo, tal como un determinado porcentaje de inflación al cabo de cierto tiempo, no resulta suficiente. En tal sentido, recordemos que la Resolución 146/96 de la Junta de Gobierno de la FACPCE estableció una única pauta cuantitativa equivalente al 8 % anual de inflación para que, superado dicho umbral, se aplicara el procedimiento de homogeneización.

Los fundamentos utilizados para definir esa pauta del 8 % anual nunca fueron debidamente debatidos. ¿Por qué el 8 % y no un porcentaje inferior o superior? ¿Qué sucedía si en lugar de inflación se tenía deflación?

La NIC 29, por su parte, y ahora la RT 17 (modificación mediante por la RT 39) indican un parámetro del 100 % de inflación en los últimos tres ejercicios, además de otras pautas cualitativas, para la caracterización de un contexto hiperinflacionario (según la NIC 29) e inflacionario (según la RT 6).

Es por lo menos llamativo que una norma (NIC 29) utilice el mismo parámetro cuantitativo para la definición de un contexto hiperinflacionario y otra (RT 17) para un contexto inflacionario.

¿Es lo mismo inflación que hiperinflación? Ciertamente que no. ¿Entonces por qué dos normas distintas utilizan prácticamente los mismos parámetros cualitativos y cuantitativos?

Da la impresión que, en este caso, el error ha sido cometido por la FACPCE al dictar la RT 39 en su afán de adoptar (en lugar de armonizar) las normas contables argentinas a las internacionales, copiando el parámetro cuantitativo de las NIIF pero sin cambiar el concepto de contexto inflacionario.

Por lo expresado anteriormente, es mi opinión que, a los efectos de la utilización de la moneda homogénea, el entorno económico debería definirse como sigue:

En un contexto de cambios en el poder adquisitivo de la moneda, la información contable debe expresarse en moneda homogénea de la fecha a la cual corresponde.

En cuanto a los parámetros que definan ese contexto de cambios en el poder adquisitivo de la moneda, la propuesta es que sean dos:

Primer parámetro:

Establecer como pauta objetiva con carácter orientativo una variación anual del Índice de Precios Internos Mayoristas que publica el INDEC de hasta el 3% (positiva o negativa) para aceptar como criterio alternativo que la moneda nominal de curso legal se utilice como unidad de medida para la preparación de la información contable.

Este umbral del 3% anual resulta razonable si se tiene en cuenta que las tasas de inflación (o deflación) de aquellos países cuyas monedas son constantes han sido las que se exponen en el cuadro a continuación:

PAISES	ACUMULADO 2001-2013	PROMEDIO ANUAL
Alemania	21.16	1.63
Australia	37.66	2.90
Austria	27.09	2.08
Canadá	25.57	1.97
Estados Unidos	30.65	2.36
Finlandia	23.11	1.78
Francia	22.07	1.70
Italia	28.70	2.21
Japón	-2.58	-0.20
Noruega	24.30	1.87
Nueva Zelandia	31.97	2.46
Reino Unido	30.83	2.37
Suecia	18.80	1.45
Suiza	8.00	0.62
Zona del Euro	30.76	2.37
% Índice Precios Consumidor		
Fuente: Banco Mundial		

Como es dable observar, en el período considerado de los últimos trece años, ninguno de estos países ha superado en promedio una tasa del 3% anual de inflación (o deflación).

Es importante destacar que se ha tomado el Índice de Precios al Consumidor de esa canasta de naciones, en lugar del Índice de Precios Mayoristas, a efectos de poder utilizar una herramienta homogénea de medición del cambio en el poder adquisitivo

de sus monedas en todos ellos.

Segundo parámetro:

El impacto en la determinación del resultado del ejercicio anual de utilizar la moneda homogénea no sea superior al +/- 5% del resultado que se obtendría de la no aplicación del procedimiento de homogeneización.

La existencia de este segundo parámetro se fundamenta en uno de los atributos de la información contable como es la integridad, que según la RT 16, quiere decir lo siguiente:

La información contenida en los estados contables debe ser completa. La omisión de información pertinente y significativa puede convertir a la información presentada en falsa o conducente a error y, por lo tanto, no confiable.

Esto significa que, en el tema que nos ocupa (problema de unidad de medida), la falta de utilización de la moneda homogénea (cuando el contexto es de inestabilidad monetaria) causa efectos significativos en la información contable tornándola en falsa, errónea, no confiable para la toma de decisiones y el control de la organización.

Meditemos por un momento en las consecuencias que pueden tener sobre el ente decisiones sobre distribución de dividendos o determinación del Impuesto a las Ganancias en un contexto inestable, solo para mencionar dos ejemplos, tomando como base información contable en moneda nominal.

Parece razonable entonces establecer que la pauta para medir esa significatividad sea un +/- el 5% sobre el resultado del ejercicio.

Esto quiere decir que, si el resultado en moneda homogénea difiere en +/- 5% del resultado en moneda nominal, se debería aplicar el procedimiento para solucionar el problema de la unidad de medida.

Esto último se podría presentar aún en el caso de que se tenga una tasa de cambio en el nivel general de precios que se no supere el umbral fijado en el primer parámetro, como se puede apreciar en el siguiente ejemplo:

Datos:

- Los saldos iniciales y finales del ejercicio son:

Cuentas	Saldos Iniciales	Saldos Finales
Caja	1000	1000
Créditos a Cobrar	1500	1500
Int. A Dev. Créditos a Cobrar	-150	-135
Total del Activo	2350	2365
Capital	1500	1500
Resultados no Asignados	850	865
Total del Patrimonio Neto	2350	2365

- La tasa de inflación del ejercicio fue del 3%.
- El único resultado es el Interés Créditos a Cobrar por \$15 que se devenga al cierre.

Solución:

- Resultado del Ejercicio en Moneda Nominal:
 $PN \text{ Final} - PN \text{ Inicial} = 2365 - 2350 = 15$ (ganancia)
- Resultado del Ejercicio en Moneda Homogénea:
 $PN \text{ Final} - PN \text{ Inicial Homogeneizado} = 2365 - 2350 (1 + 0,03) = -55.5$
- Comprobación del Resultado en Moneda Homogénea:

RECPAM Caja		-30.0
Resultado Fin. Créditos a Cobrar:		
Int. Gan. Créditos a Cobrar	15.0	
CECPAM Créditos a Cobrar Netos	-40.5	-25.5
Total Res. Fin. Y Tenencia		-55.5
Total del Resultado del Ejercicio		-55.5

- Comparación Resultados en Moneda Nominal y Moneda Homogénea:
 Resultado en Moneda Nominal: 15,0
 Resultado en Moneda Homogénea: -55.5
 Diferencia porcentual: -470 %

Obviamente, el impacto en el resultado de cada organización de una misma tasa de cambio en el nivel general de los precios será distinto y ello podría llevar a que algunos entes consideren significativo el efecto (por estar por encima de la pauta del 5 % fijada) y decidan utilizar la moneda homogénea, mientras que otros no (por no ser significativo), con el consiguiente efecto sobre la comparabilidad de la información contable entre las distintas empresas.

Pero este inconveniente se podría salvar incorporando como información complementaria los estados contables en moneda nominal.

Anticuaación de las partidas, índice a emplear y coeficiente de reexpresión

La anticuaación del saldo de una cuenta consiste en su descomposición en partidas o

grupos de partidas, según los distintos momentos o períodos de origen de estas, a efectos de reexpresarlas en moneda de cierre.

El agrupamiento de las partidas se realizará por mes de origen a efectos de proceder a su reexpresión.

El índice a emplear será el resultante de las mediciones del índice de precios internos al por mayor (IPIM) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Los coeficientes aplicables a las distintas partidas resultan de dividir el valor del índice correspondiente a la fecha de cierre por el valor del índice correspondiente a la fecha o período de origen de la partida.

Pasos para el cálculo y registración de la Cuantificación del Efecto Cambio en el Poder Adquisitivo de la Moneda (CECPAM) sobre las partidas activas y pasivas, de acuerdo con la metodología propuesta por el Prof. H. Ostengo, titular de la Cátedra de Contabilidad I y III de la FACE de la UNT, y desarrollada también en la Cátedra de Contabilidad III de la FACE de la UCSE

El cálculo del CECPAM se deberá hacer por cada partida activa y pasiva, de acuerdo con lo siguiente (se supone un período de tiempo entre los instantes I_0 e I_c en el que se produjo una disminución en el poder de compra de la moneda como consecuencia del aumento en el nivel general de los precios) (7):

a) CECPAM (-)

$$PartidasActivas = -[SaldoInicial(1 + \Delta.ngp)_0 + \sum MovimientosDebe(1 + \Delta.ngp)_x] + [\sum MovimientosHaber(1 + \Delta.ngp)_x + SaldoFinal(1 + \Delta.ngp)_c]$$

b) CECPAM (+)

$$PartidaPasivas = [SaldoInicial(1 + \Delta.ngp)_0 + \sum MovimientosHaber(1 + \Delta.ngp)_x] + [\sum MovimientosDebe(1 + \Delta.ngp)_x + SaldoFinal(1 + \Delta.ngp)_c]$$

c) Se debe modificar previamente el Plan de Cuentas a fin de que incluya dentro de las cuentas de resultados, las partidas que representen el CECPAM de cada activo y pasivo.

d) La contrapartida de la registración de los CECPAM es la cuenta Ajuste en la Unidad de Medida que es una cuenta de control cuyo saldo (al finalizar todo el proceso de homogeneización de la unidad de medida) debe ser igual a cero por la igualdad contable.

Pasos para la reexpresión de las partidas representativas de patrimonio

neto⁶

a) Todas las partidas representativas de patrimonio neto (con excepción del Resultado del Ejercicio) se deben reexpresar al cierre.

b) El Resultado del Ejercicio se obtiene por diferencia entre el Patrimonio Neto de Cierre y el Capital a Mantener Homogeneizado al Cierre.

c) La anticuación de las partidas del patrimonio neto se realizará conforme a:

- Capital Social: fecha de suscripción
- Aportes no Capitalizados: fecha de integración
- Primas de Emisión: fecha de suscripción de las acciones objeto del pago de la prima de emisión
- Resultados asignados y resultados positivos no asignados anteriores al período bajo estudio: fecha en que fueron generados.

d) La determinación del Patrimonio Neto de Inicio homogeneizado al Cierre (Capital a Mantener Homogeneizado al Cierre) se logra aplicando la siguiente fórmula:

$$CMo' = PN_0(1 + \Delta.ngp_0) + APortes(1 + \Delta.ngp_x) - Retiros.(1 + \Delta.ngp_x)$$

e) A fin de que el Capital Social y los Aportes no Capitalizados queden siempre expresados en su valor nominal, el efecto de su homogeneización se registrará en la cuenta Ajuste del Capital.

f) La contrapartida de la homogeneización de las cuentas representativas del patrimonio neto es la cuenta Ajuste de la Unidad de Medida.

Pasos para la reexpresión de las partidas representativas de resultados⁷

a) Todas las partidas representativas de resultados (ordinarios y extraordinarios, operativos y no operativos, transaccionales y no transaccionales) deben ser reexpresadas al cierre.

b) Se deberá proceder a la anticuación de los movimientos de cada una de las partidas de resultados ya que estas no tienen saldo inicial.

c) Si el devengamiento de la Variación Nominal y del CECPAM se hizo mensualmente, se deberá anticuar en forma mensual estas partidas y reexpresar cada movimiento al instante de cierre.

⁶Ostengo, Héctor, "La Reexpresión del Patrimonio Neto y Resultados". En: La Moneda Funcional en un Contexto Inestable. Buenos Aires: Osmar Buyatti – Librería Editorial, 2011, p. 129-138

⁷Ostengo, Héctor, "La Reexpresión del Patrimonio Neto y Resultados". En: La Moneda Funcional en un Contexto Inestable. Buenos Aires: Osmar Buyatti – Librería Editorial, 2011, p. 139-147

d) Si el devengamiento de la Variación Nominal es mensual y el CECPAM es de cálculo anual, se deberá anticipar y reexpresar mensualmente al cierre solo la Variación Nominal ya que el CECPAM está medido en moneda de cierre.

e) Si el cálculo de la Variación Nominal y del CECPAM se hizo en forma anual, no es necesario reexpresarlos por estar medidos en moneda de cierre.

f) La contrapartida de la reexpresión de las partidas de resultados es la cuenta Ajuste de la Unidad de Medida.

Determinación de los Resultados Financieros y por Tenencia de cada partida del activo y pasivo⁸

a) Se deberá aparear la Variación Nominal producida por cada partida activa y pasiva con su correspondiente CECPAM, ambos previamente homogeneizados al cierre, salvo que no sea necesaria su reexpresión por estar ya medidos en moneda de cierre.

b) El Resultado Financiero y por Tenencia producido por cada una de las partidas activas y pasivas financieras sin variación nominal se denominará RECPAM (Resultado Efecto Cambio en el Poder Adquisitivo de la Moneda) de esa partida.

c) El Resultado Financiero y por Tenencia producido por cada una de las partidas activas y pasivas financieras con variación nominal se denominará Resultado Financiero en Términos Reales de esa partida.

d) El Resultado Financiero y por Tenencia producido por cada una de las partidas activas y pasivas no financieras con variación nominal se denominará Resultado por Tenencia en Términos Reales de esa partida.

Interrupción y posterior reanudación del proceso de homogeneización de la unidad de medida

Cuando una entidad cese en la preparación y presentación de estados contables elaborados en moneda homogénea, deberá tratar a las cifras reexpresadas por el cambio en el poder adquisitivo de la moneda hasta el instante de interrupción del procedimiento de homogeneización como base para los importes de esas partidas en sus estados contables subsiguientes.

Si en un período posterior fuera necesario reanudar el procedimiento para reflejar el efecto de los cambios ocurridos en el poder adquisitivo de la moneda, los cambios a considerar serán los habidos desde el comienzo del ejercicio en el que se identifica la existencia de inestabilidad monetaria.

⁸Ostengo, Héctor, “Los Resultados por Tenencia”. En: La Moneda Funcional en un Contexto Inestable. Buenos Aires: Osmar Buyatti – Librería Editorial, 2011, p. 211-241

Esto implica que el procedimiento de homogeneización tendrá el carácter de prospectivo ya que todas las cifras de la información contable correspondiente a ejercicios con estabilidad monetaria se consideran definitivas.

2.1.5. Casos prácticos para la solución del problema de la unidad de medida

A partir de los mismos datos, se expone la solución al problema de la unidad de medida de acuerdo con las siguientes alternativas:

- a) Alternativa Propuesta⁹
- b) RT 6 FACPCE
- c) NIC 29 NIIF

Los datos son iguales para todas las opciones a fin de poder comparar luego los resultados obtenidos en cada caso.

Los mayores de las cuentas involucradas se exponen únicamente en la alternativa a).

⁹Ostengo, Héctor. La Moneda Funcional en un Contexto Inestable. Primera Edición. Buenos Aires: Osmar Buyatti – Librería Editorial, 2011. 292 p.

Los datos para el desarrollo de los casos prácticos son los que se muestran en el siguiente cuadro:

DATOS:			
1) La información contable al 31/12/X1 es la siguiente:			
Caja	3000.00		
Mercaderías (400 unidades)	4000.00		
Rodados	5000.00		
Dep. Ac. Rodados	-1000.00		
Total del Activo	11000.00		
Deudas Financieras	-2500.00		
Total del Pasivo	-2500.00		
Capital	-4000.00		
Ajuste del Capital	-1000.00		
Resultados no A signados	-3500.00		
Total del Patrimonio Neto	-8500.00		
2) La información contable al 31/01/X2 es la siguiente:			
Se vende a plazo 200 unidades de mercaderías a un precio financiado de \$ 20 cada una a cobrar el 31/03/X2. El costo de reposición de las mercaderías es de \$ 12 cada una. El descuento por pago de contado es del 10%.			
Los socios realizan un aporte en efectivo por \$ 500.			
La deuda financiera se ajusta en función de la tasa de cambio del Índice de Precios al Consumidor que fue del 7% entre el 31/12/X1 y el 31/01/X2.			
3) La información contable al 28/02/X2 es la siguiente:			
El costo de reposición de las mercaderías es de \$ 14 cada una.			
El rodado se deprecia un 20% anual sin considerar valor de recuperó al final de su vida útil.			
La deuda financiera se ajusta en función de la tasa de cambio del Índice de Precios al Consumidor que fue del 8% entre el 31/01/X2 y el 28/02/X2.			
La tasa de interés equivalente correspondiente a Ds. Por Ventas es del 4,88% por lo que se debe devengar intereses por \$ 177,45			
4) El contexto es de inestabilidad monetaria y los valores del IPIM son:			
31/12/X1	1,00		
31/01/X2	1,10		
28/02/X2	1,20		

Solución según alternativa propuesta

Resgistraciones al 31/12/X1			
Caja		3000.00	
Mercaderías		4000.00	
Rodados		5000.00	
	Deuda Financiera		2500.00
	Dep. Ac. Rodados		1000.00
	Capital		4000.00
	Ajuste de Capital		1000.00
	Resultados no Asignados		3500.00

Resgistraciones al 31/12/X2			
Mercaderías		800.00	
	AVN Mercaderías		800.00
Deudores por Ventas		4000.00	
	Ventas		3636.36
	Int. A Dev. Deudores por Ventas		363.64
CMV		2400.00	
	Mercaderías		2400.00
Caja		500.00	
	Aportes no Capitalizados		500.00
AVN Deuda Financiera		175.00	
	Deuda Financiera		175.00

Registros al 28/02/X2			
Int. A Dev. Deudores por Ventas		177.45	
	Int. Ganados Ds. Por Ventas		177.45
Mercaderías		400.00	
	AVN Mercaderías		400.00
Rodados		1000.00	
	AVN Rodados		1000.00
AVN Dep. Ac. Rodados		200.00	
	Dep. Ac. Rodados		200.00
Dep. Rodados del Ejercicio		200.00	
	Dep. Ac. Rodados		200.00
AVN Deuda Financiera		214.00	
	Deuda Financiera		214.00
Ajuste Unidad de Medida		1745.45	
	Ajuste del Capital		1045.45
	Resultados no Asignados		700.00
Ajuste Unidad de Medida		403.31	
	Ventas		330.58
	AVN Mercaderías		72.73
CMV		218.18	
AVN Deuda Financiera		15.91	
	Ajuste Unidad de Medida		234.09
CECPAM Caja		645.45	
CECPAM Mercaderías		654.55	
CECPAM Ds. Por Ventas		363.64	
CECPAM Rodados		1000.00	
	CECPAM Deuda Financiera		515.91
	CECPAM Dep. Ac. Rodados		200.00
	CECPAM Int. A Dev. Ds. Por Ventas		33.06
	Ajuste Unidad de Medida		1914.67
RECPAM Caja		645.45	
	CECPAM Caja		645.45
CECPAM Int. A Dev. Ds. Por Ventas		33.06	
Int. Gan. Ds. Por Ventas		177.45	
Res. Fin. Ds. Por Ventas		153.13	
	CECPAM Ds. Por Ventas		363.64
AVN Mercaderías		1272.73	
CECPAM Mercaderías			654.55
Res. Ten. Mercaderías			618.18
AVN Rodados		1000.00	
CECPAM Rodados			1000.00
CECPAM Dep. Ac. Rodados		200.00	
AVN Dep. Ac. Rodados			200.00
CECPAM Deuda Financiera		515.91	
AVN Deuda Financiera			404.91
Res. Fin. Deuda Financiera			111.00

MAYOR CAJA						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			3000.00	1.20	-3600.00	
31/01/X2	500.00		3500.00	1.09	-545.45	
28/02/X2	0.00		3500.00	1.00		0.00
Saldo Final			3500.00	1.00		3500.00
					-4145.45	3500.00
				CECPAM	-645.45	

MAYOR MERCADERÍAS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			4000.00	1.20	-4800.00	
31/01/X2	800.00	2400.00	2400.00	1.00	-872.73	2618.18
28/02/X2	400.00		2800.00	1.00	-400.00	
Saldo Final			2800.00	1.00		2800.00
					-6072.73	5418.18
				CECPAM	-654.55	

MAYOR RODADOS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial	0.00		5000.00	1.20	-6000.00	
31/01/X2	1000.00		5000.00	1.09	0.00	
28/02/X2			6000.00	1.00	-1000.00	
Saldo Final			6000.00	1.00		6000.00
					-7000.00	6000.00
				CECPAM	-1000.00	

MAYOR DEUDORES POR VENTAS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2	4000.00		4000.00	1.09	-4363.64	
28/02/X2	0.00		4000.00	1.00	0.00	
Saldo Final			4000.00	1.00		4000.00
					-4363.64	4000.00
				CECPAM	-363.64	

MAYOR DEP. AC. RODADOS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			1000.00	1.20	1200.00	
31/01/X2		0.00	1000.00	1.09	0.00	
28/02/X2	33.06	400.00	1400.00	1.00	400.00	
Saldo Final			1400.00	1.00		-1400.00
					1600.00	-1400.00
				CECPAM	200.00	

MAYOR INT. A DEV. DS. POR VENTAS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2		363.64	363.64	1.09	369.69	
28/02/X2	177.45		186.19	1.00		-177.45
Saldo Final			186.19	1.00		-186.19
					369.69	-363.64
				CECPAM	33.06	

MAYOR DEUDA FINANCIERA						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			2500.00	1.20	3000.00	
31/01/X2		175.00	2675.00	1.09	190.91	
28/02/X2		214.00	2889.00	1.00	214.00	
Saldo Final			2889.00	1.00		-2889.00
					3404.91	-2889.00
				CECPAM	515.91	

MAYOR CAPITAL						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			4000.00	1.20	4800.00	
31/01/X2		0.00	4000.00	1.09	0.00	
28/02/X2		0.00	4000.00	1.00	0.00	
Saldo Final			4000.00	1.00		-4000.00
					4800.00	-4000.00
					800.00	

MAYOR APORTE NO CAPITALIZADO						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2		500.00	500.00	1.09	545.45	
28/02/X2		0.00	500.00	1.00	0.00	
Saldo Final			500.00	1.00		
					545.45	-500.00
				HOMOG.	45.45	-500.00

MAYOR AJUSTE DEL CAPITAL						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			1000.00	1.20	1200.00	
31/01/X2		0.00	1000.00	1.09	0.00	
28/02/X2		1045.45	2045.45	1.00	1045.45	
Saldo Final			2045.45	1.00		-2045.45
					2245.45	-2045.45
				HOMOG.	200.00	

MAYOR RESULTADOS NO ASIGNADOS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			3500.00	1.20	4200.00	
31/01/X2		0.00	3500.00	1.09	0.00	
28/02/X2		700.00	4200.00	1.00	700.00	
Saldo Final			4200.00	1.00		-4200.00
					4900.00	-4200.00
				HOMOG.	700.00	

MAYOR VENTAS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2		3636.36	3636.36	1.09	3966.94	
28/02/X2		350.58	3966.94	1.00	330.58	
Saldo Final			3966.94	1.00		-3966.94
					4297.52	-3966.94
				HOMOG.	330.58	

MAYOR INT. GAN. DS. POR VENTAS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2			0.00	1.09	0.00	
28/02/X2		177.45	177.45	1.00	177.45	
Saldo Final			177.45	1.00		-177.45
					177.45	-177.45
					0.00	

MAYOR AVN MERCADERIAS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2		800.00	800.00	1.09	872.73	
28/02/X2		472.73	1272.73	1.00	472.73	
Saldo Final			1272.73	1.00		-1272.73
					1345.46	-1273.73
				HOMOG.	72.73	

MAYOR AVN RODADOS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2		0.00	0.00	1.09	0.00	
28/02/X2		1000.00	1000.00	1.00	1000.00	
Saldo Final			1000.00	1.00		-1000.00
					1000.00	-1000.00
				HOMOG.	0.00	

MAYOR DEP. RODADOS DEL EJERCICIO						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2	0.00		0.00	1.09	0.00	
28/02/X2	200.00		200.00	1.00	200.00	
Saldo Final			200.00	1.00		-200.00
					200.00	-200.00
				HOMOG.	0.00	

MAYOR AVN DEUDA FINANCIERA						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2	175.00		175.00	1.09	190.91	
28/02/X2	229.91		409.91	1.00	229.91	
Saldo Final			409.91	1.00		-404.91
					420.82	-404.91
				HOMOG.	15.91	

MAYOR AVN DEP. AC. RODADOS						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2	0.00		0.00	1.09	0.00	
28/02/X2	200.00		200.00	1.00	200.00	
Saldo Final			200.00	1.00		-200.00
					200.00	-200.00
				HOMOG.	0.00	

MAYOR CMV						
Fecha	Debe	Haber	Saldo	Coef.	VE Homog.	VS Homog.
Saldo Inicial			0.00	1.20	0.00	
31/01/X2	2400.00		2400.00	1.09	2618.18	
28/02/X2	218.18		2618.18	1.00	218.18	
Saldo Final			2618.18	1.00		-2618.18
					2836.36	-2618.18
				HOMOG.	218.18	

MAYOR AJUSTE UNIDAD DE MEDIDA			
Conceptos	Debe	Haber	Saldo
CECPAM Activos		2663.64	2663.64
CECPAM Pasivos	748.97		1914.67
HOMOG. PN	1745.45		169.21
HOMOG. Res. Neg.		234.09	403.31
HOMOG. Res. Pos.	403.31		0.00

Saldos al 28/02/X2:	
Caja	3500.00
Deudores por Ventas	4000.00
Int. A Dev. Deudores por Ventas	-186.19
Mercaderías	2800.00
Rodados	6000.00
Dep. Ac. Rodados	-1400.00
- Total Activo	14713.81
Deuda Financiera	2889.00
- Total Pasivo	2889.00
Capital	4000.00
Ajuste del Capital	2045.45
Aportes no Capitalizados	500.00
Resultados no Asignados Ej. Ant.	4200.00
Resultado del Ejercicio	1079.36
- Total Patrimonio Neto	11824.81
Ventas	3966.94
CMV	-2618.18
- Resultado Bruto	1348.76
Dep. Rodados	-200.00
- Subtotal	1148.76
RECPAM Caja	-645.45
Res. Fin. Deudores por Ventas	-153.13
Res. Ten. Mercaderías	618.18
Res. Ten. Rodados	0.00
Res. Ten. Dep. Ac. Rodados	0.00
- Total Res. Fin. Y Ten. Activos	-180.40
Res. Fin. Deudas Financieras	111.00
- Total Res. Fin. Y Ten. Pasivos	111.00
- Total Res. Fin. Y Ten.	-69.40
- Resultado del Ejercicio	1079.36

Registros al 31/12/X1:		
Caja	3000.00	
Mercaderías	4000.00	
Rodados	5000.00	
- Deuda Financiera		2500.00
- Dep. Ac. Rodados		1000.00
- Capital		4000.00
- Ajuste del Capital		1000.00
- Resultados no Asignados		3500.00

Registros al 31/01/X2:		
Mercaderías	800.00	
- AVN Mercaderías		800.00
Deudores por Ventas	4000.00	
- Ventas		3636.36
- Int. A Dev. Deudores por Ventas		363.64
CMV	2400.00	
- Mercaderías		2400.00
Caja	500.00	
- Aportes no Capitalizados		500.00
AVN Deuda Financiera	175.00	
- Deuda Financiera		175.00

Registros al 28/02/X2:		
Int. A Dev. Deudores por Ventas	177.45	
- Int. Ganados Ds. Por Ventas		177.45
Mercaderías	400.00	
- AVN Mercaderías		400.00
Rodados	1000.00	
- Ajuste Unidad de Medida		1000.00
Ajuste Unidad de Medida	200.00	
- Dep. Ac. Rodados		200.00
Dep. Rodados del Ejercicio	200.00	
- Dep. Ac. Rodados		200.00
AVN Deuda Financiera	214.00	
- Deuda Financiera		214.00
Ajuste Unidad de Medida	1745.45	
- Ajuste del Capital		1045.45
- Resultados no Asignados		700.00
Ajuste Unidad de Medida	403.31	
- Ventas		330.58
- AVN Mercaderías	72.73	
CMV	218.18	
AVN Deuda Financiera		15.91
- Ajuste Unidad de Medida		234.09
Res. Fin. Y Ten. (incluye RECPAM) (*)	1114.67	
- Ajuste Unidad de Medida		1114.67

(*) El mismo se obtiene por aplicación del proceso secuencial que se expone a continuación:

Primer paso	
Activo 31/12/X1	11000.00
Pasivo 31/12/X1	2500.00
Segundo paso	
PN 31/12/X1	8500.00
Tercer paso	
Activo 28/02/X2	14713.81
Pasivo 28/02/X2	2889.00
Cuarto paso	
PN 28/02/X2	11824.81
Quinto paso	
PN 31/12/X1 Homogeneizado	10745.45
Sexo paso	
Resultado Global	1079.36
Séptimo paso	
Ing. Homogeneizados	5417.12
Eg. Homogeneizados	3223.09
Subtotal Resultados	2194.03
Octavo paso	
Res. Fin. Y Ten. (incluye RECPAM)	-1114.67

Contrapartida Reexpresiones		
Reexpresiones Activos no Monetarios		
Rodados	1000.00	
Dep. Ac. Rodados	-200.00	800.00
Reexpresiones Patrimonio Neto		
Capital	-800.00	
Ajuste del Capital	-200.00	
Aporte no Capitalizado	-45.45	
Resultados no Asignados	-700.00	-1745.45
Reexpresiones Ingresos y Egresos		
Ventas	-330.58	
CMV	218.18	
Int. Gan. Ds. Por Ventas	0.00	
AVN Mercaderías	-72.73	
AVN Deuda Financiera	15.91	
Dep. Rodados	0.00	-169.21
TOTAL		-1114.67

* En ambas tablas coinciden los valores: -1114.67 *

Saldos al 28/02/X2:	
Caja	3500.00
Deudores por Ventas	4000.00
Int. A Dev. Deudores por Ventas	-186.19
Mercaderías	2800.00
Rodados	6000.00
Dep. Ac. Rodados	-1400.00
- Total Activo	14713.81
Deuda Financiera	2889.00
- Total Pasivo	2889.00
Capital	4000.00
Ajuste del Capital	2045.45
Aportes no Capitalizados	500.00
Resultados no Asignados Ej. Ant.	4200.00
Resultado del Ejercicio	1079.36
- Total Patrimonio Neto	11824.81
Ventas	3966.94
CMV	-2618.18
- Resultado Bruto	1348.76
Dep. Rodados	-200.00
- Subtotal	1148.76
Int. Gan. Ds. Por Ventas	177.45
AVN Mercaderías	1272.73
AVN Deuda Financiera	-404.91
Res. Fin y por Tenencia	-1114.67
- Resultado del Ejercicio	1079.36

MAYOR AJUSTE UNIDAD DE MEDIDA			
Concepto	Debe	Haber	Saldo
Reexp. Activos		1000.00	1000.00
Reexp. Pasivos	200.00		800.00
Reexp. PN	1745.45		-945.45
Reexp. Res. Negativos		234.09	-711.37
Reexp. Res. Positivos	403.31		-1114.67
Res. Fin. Y Ten.		1114.67	0.00

SOLUCIÓN SEGÚN LA NIC 29 (NIIF)

Registros al 31/12/X1:		
Caja	3,000.00	
Mercaderías	4,000.00	
Rodados	5,000.00	
Deuda Financiera		2,500.00
Dep. Ac. Rodados		1,000.00
Capital		4,000.00
Ajuste del Capital		1,000.00
Resultados no Asignados		3,500.00
Registros al 31/01/X2:		
Mercaderías	800.00	
AVN Mercaderías		800.00
Deudores por Ventas	4,000.00	
Ventas		3,636.36
Int. A Dev. Deudores por Ventas		363.64
CMV	2,400.00	
Mercaderías		2,400.00
Caja	500.00	
Aportes no Capitalizados		500.00
AVN Deuda Financiera	175.00	
Deuda Financiera		175.00
Registros al 28/02/X2:		
Int. A Dev. Deudores por Ventas	177.45	
Int. Ganados Ds. Por Ventas		177.45
Mercaderías	400.00	
AVN Mercaderías		400.00
Rodados	1,000.00	
Ajuste Unidad de Medida		1,000.00
Ajuste Unidad de Medida	200.00	
Dep. Ac. Rodados		200.00
Dep. Rodados del Ejercicio	200.00	
Dep. Ac. Rodados		200.00
AVN Deuda Financiera	214.00	
Deuda Financiera		214.00
Ajuste Unidad de Medida	1,745.45	
Ajuste del Capital		1,045.45
Resultados no Asignados		700.00
Ajuste Unidad de Medida	403.31	
Ventas		330.58
AVN Mercaderías		72.73
CMV	218.18	
AVN Deuda Financiera	15.91	
Ajuste Unidad de Medida		234.09
AVN Mercaderías	1,272.73	
Res. Ten. Mercaderías		618.18
Ajuste Unidad de Medida		654.55

Posición Monetaria Neta	Importes	Tasa de Cambio	Resultado
Caja	3,000.00		
Deuda Financiera	-2,500.00		
Posición Monetaria Neta 31/12/X1	500.00	0.20	- 100.00
Caja	500.00		
Deudores por Ventas	4,000.00		
Int. A Dev. Deudores por Ventas	- 363.64		
Deuda Financiera	- 175.00		
Posición Monetaria Neta 31/01/X2	3,961.36	0.09	- 360.12
Caja	-		
Deudores por Ventas	-		
Int. A Dev. Deudores por Ventas	- 186.19		
Deuda Financiera	- 389.00		
Posición Monetaria Neta 28/02/X2	- 575.19	-	-
Total Resultado Pos. Mon. Neta			- 460.12

Resultado Posición Monetaria Neta	460.12	
Ajuste Unidad de Medida		460.12

Contrapartida Reexpresiones:		
Reexpresiones Activos no Monetarios:		
Mercaderías	654.55	
Rodados	1,000.00	
Dep. Ac. Rodados	- 200.00	1,454.55
Reexpresiones Patrimonio Neto:		
Capital	- 800.00	
Ajuste del Capital	- 200.00	
Aporte no Capitalizado	- 45.45	
Resultados no Asignados	- 700.00	-1,745.45
Reexpresiones Ingresos y Egresos:		
Ventas	- 330.58	
CMV	218.18	
Int. Gan. Ds. Por Ventas	-	
AVN Mercaderías	- 72.73	
AVN Deuda Financiera	15.91	
Dep. Rodados	-	- 169.21
Ajustes Activos y Pasivos no Financ. (*):		
Deudas Financieras	-	-
Total Contrapartidas		- 460.12

(*) No se incluyen estos ajustes pues se supone que lo que la NIC 29 realmente quiso decir es que uno de los elementos que constituyen la contrapartida del resultado por la posición monetaria neta es la reexpresión de las partidas de resultados, entre las que se debe incluir, obviamente, a los ajustes al valor de los activos y pasivos indexados.

MAYOR AJUSTE UNIDAD DE MEDIDA			
Conceptos	Debe	Haber	Saldo
Reexp. Rodados		1,000.00	1,000.00
Reexp. Mercaderías		654.55	1,654.55
Reexp. Dep. Ac. Rodados	200.00		1,454.55
Reexp. PN	1,745.45		- 290.91
Reexp. Res. Negativos		234.09	- 56.82
Reexp. Res. Positivos	403.31		- 460.13
Res. Pos. Mon. Neta		460.12	- 0.00

Saldos al 28/02/X2:	
Caja	3,500.00
Deudores por Ventas	4,000.00
Int. A Dev. Deudores por Ventas	- 186.19
Mercaderías	2,800.00
Rodados	6,000.00
Dep. Ac. Rodados	- 1,400.00
Total Activo	14,713.81
Deuda Financiera	2,889.00
Total Pasivo	2,889.00
Capital	4,000.00
Ajuste del Capital	2,045.45
Aportes no Capitalizados	500.00
Resultados no Asignados Ej. Ant.	4,200.00
Resultado del Ejercicio	1,079.36
Total Patrimonio Neto	11,824.81
Ventas	3,966.94
CMV	- 2,618.18
Resultado Bruto	1,348.76
Dep. Rodados Ej.	- 200.00
Subtotal	1,148.76
Int. Gan. Ds. Por Ventas	177.45
Res. Ten. Mercaderías	618.18
AVN Deuda Financiera	- 404.91
Res. Posición Monetaria Neta	- 460.12
Resultado del Ejercicio	1,079.36

Comparación del estado de resultados resultante de cada alternativa

PROPUESTA		RT 6		NIC 29	
Ventas	3,966.94	Ventas	3,966.94	Ventas	3,966.94
CMV	- 2,618.18	CMV	- 2,618.18	CMV	- 2,618.18
Resultado Bruto	1,348.76	Resultado Bruto	1,348.76	Resultado Bruto	1,348.76
Dep. Rodados	- 200.00	Dep. Rodados	- 200.00	Dep. Rodados Ej.	- 200.00
Subtotal	1,148.76	Subtotal	1,148.76	Subtotal	1,148.76
RECPAM Caja	- 645.45	Int. Gan. Ds. Por Ventas	177.45	Int. Gan. Ds. Por Ventas	177.45
Res. Fin. Deudores por Ventas	- 153.13	AVN Mercaderías	1,272.73	Res. Ten. Mercaderías	618.18
Res. Ten. Mercaderías	618.18	AVN Deuda Financiera	- 404.91	AVN Deuda Financiera	- 404.91
Res. Ten. Rodados	-	Res. Fin y por Ten.	- 1,114.67	Res. Posición Monetaria Neta	- 460.12
Res. Ten. Dep. A.C. Rodados	-	Total Res. Fin y por Ten.	69.40	Total Res. Fin y por Ten.	69.40
Total Res. Fin. Y Ten. Activos	- 180.40	Resultado del Ejercicio	1,079.36	Resultado del Ejercicio	1,079.36
Res. Fin. Deudas Financieras	111.00				
Total Res. Fin. Y Ten. Pasivos	111.00				
Total Res. Fin. Y Ten.	- 69.40				
Resultado del Ejercicio	1,079.36				

Del cuadro comparativo surge lo siguiente:

1. El resultado del ejercicio en todos los casos es igual pues se utilizan los mismos parámetros para definir: a) capital a mantener, b) unidad de medida, c) criterios de medición de activos y pasivos.
2. El total del Rubro Resultados Financieros y por Tenencia es el mismo en todos los casos pero la gran diferencia radica en la forma de exponer el rubro Resultados Financieros y por Tenencia ya que:
 - a) Tanto la RT 6 como la NIC 29 incluyen en dicho rubro resultados no transaccionales nominales homogeneizados al cierre (es decir, no están netos del efecto de la inflación, no son en términos reales).
 - b) Ambas normas determinan el Resultado Financiero y por Tenencia (incluyendo el RECPAM) o el Resultado de la Posición Monetaria Neta como importes únicos que surgen por diferencias o como contrapartidas, lo que no permite su cabal comprensión por parte de los usuarios de la información contable.
 - c) La Alternativa Propuesta es la única que expone el rubro Resultados Financieros y por Tenencia desagregado por cada uno de los activos y pasivos que los generaron y están expresados en términos reales, netos del efecto inflacionario, por lo que la calidad de la información contable es notablemente superior, constituyendo la única opción válida si se desea utilizar dicha información como base para el control de la gestión de los entes.
 - d) La Alternativa Propuesta es la única que permite cumplir con la recomendación de la RT 8 de que los resultados financieros y por tenencia

se expongan:

- en términos reales;
- la presentación separada de los generados por el activo y los causados por el pasivo;
- la identificación de los rubros de origen; y
- la enunciación de su naturaleza (intereses, diferencias de cambio, RECPAM, etc.)

2.1.6. Conclusiones

Por lo explicado en los capítulos anteriores, resulta imperiosa la redacción de una nueva norma contable para la solución del problema de la unidad de medida que supere los problemas, errores, aspectos poco claros, falta de un procedimiento integral, deficiente calidad de la exposición del Rubro Resultados Financieros y por Tenencia en el Estado de Resultados, etc., de la RT 6 de la FACPCE y la NIC 29 (NIIF).

La RT 6 fue un gran avance en su oportunidad (1984) para la exposición de la información de los estados contables en moneda homogénea, pero los avances doctrinarios que ocurrieron desde esa fecha hasta la actualidad la han tornado en obsoleta.

Esta nueva resolución técnica debiera ser la única aplicable por todos los tipos de entes en la República Argentina a fin de evitar la existencia de normas contables distintas (RT 6 y NIC 29 en este caso) que aborden la misma problemática.

Esta nueva norma debería recoger todos los aportes realizados en los últimos 20 años por profesionales, institutos de investigación, facultades, consejos profesionales, FACPCE, etc., como así también la propuesta contenida en este trabajo y la explicitada en distintas obras por el Prof. Héctor Ostengo, que permitan resolver de forma adecuada, clara y sencilla, las cuestiones citadas en el primer párrafo.

2.2. Bienes de uso: Su medición al cierre. El método de la revaluación

Autor: Cr. José Luis Romero; Cr. Raúl Fernando Estofán

2.2.1. Introducción

El 25 de Noviembre de 2011, la Junta de Gobierno de la Federación Argentina de Consejos de Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) aprobó la Resolución Técnica N° 31 denominada “Normas contables profesionales: modificación de las resoluciones técnicas 9, 11, 16 y 17 – Introducción del modelo de revaluación de bienes de uso excepto activos biológicos”, en adelante RT N° 31.

Tal como lo indica su título, la RT N° 31 propone introducir en la Resolución Técnica 17 (en adelante RT N° 17) el modelo de revaluación, como método opcional para la medición posterior al reconocimiento inicial de los bienes de uso, excepto activos biológicos. Además incorpora el tratamiento contable de las propiedades de inversión (como un nuevo rubro) y de los activos no corrientes mantenidos para la venta y los bienes de uso desafectados (como parte del rubro Otros Activos).

Recordemos que la RT N° 17 consideraba como único modelo para la medición periódica de los elementos integrantes de los bienes de uso (excepto activos biológicos), el de costo. Asimismo, se proponen modificaciones a la Resolución Técnica 9 (en adelante RT N° 9) “Normas particulares de exposición contable para entes comerciales, industriales y de servicios”, a los fines de incorporar el tratamiento de los rubros específicos de patrimonio neto a los cuales se imputan los saldos por revaluación de los bienes que permite la RT N° 31 y la referencia a la exposición en los estados contables de información referida a las revaluación practicadas, entre otras cuestiones.

El modelo propuesto, busca un acercamiento a las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante NIIF), ya que se basa en lo contenido por la Norma Internacional de Contabilidad 16 (NIC 16) denominada “Propiedad, planta y equipo”. En el presente trabajo, nos enfocaremos en el análisis de la medición al cierre por el método de la revaluación introducido por la RT N° 31, finalizando con un caso completo de aplicación práctica, además de realizar un breve repaso, de manera introductoria, de algunos temas vinculados a la problemática de los bienes de uso de acuerdo a las normas contables argentina.

2.2.2. Temas relacionados

Bienes de Uso: (R.T. N° 9, capítulo III Punto A.5.) Son aquellos bienes tangibles destinados a ser utilizados en la actividad principal del ente y no a la venta habitual, incluyendo a los que están en construcción, tránsito o montaje y los anticipos a proveedores por compras de estos bienes.

Los bienes de uso en existencia al cierre del ejercicio se podrán observar en el Estado de Situación Patrimonial, mientras que los consumidos o utilizados durante el ejercicio se encontrarán en el Estado de Resultado.

Momentos de medición: (R.T. N° 17, sección 4.2.1.)

El tratamiento contable de los bienes de uso, como de cualquier partida se plantea en los siguientes momentos:

- En el momento de la incorporación, en la medición inicial,
- En el momento de la baja del bien, por consumo ó venta, y
- En el momento de la medición al cierre de ejercicio.

En general, la medición original de los bienes incorporados se practicará sobre la base de su costo, que será el necesario para ponerlo en condiciones de ser utilizado. Incluye por ejemplo: fletes, seguros, costos de la función de compras, etc. Esta medición original tendrá particularidades según las modalidades a través de las cuales se produce la incorporación.

En el momento de la incorporación: (R.T. N° 17, sección 4.2.)

Los bienes de uso se incorporan de acuerdo a distintas modalidades a las entidades. Cada modalidad tiene particularidades propias, que distinguen a cada una de ellas. A continuación presentamos las modalidades más comunes y con un breve comentario de su tratamiento contable:

- **Adquisición:** el costo de un bien adquirido es la suma del precio que debe pagarse por su adquisición al contado y de la pertinente porción asignable de los costos de compras y control de calidad.
- **Aportes y donaciones:** la medición original de estos bienes se efectuará a sus valores corrientes a la fecha de incorporación.
- **Trueques:** la medición original se efectuara al costo de reposición a la fecha de incorporación.
- **Fusiones y escisiones:**

- a) Bienes incorporados por fusiones – > R.T. N° 18, Sección 6
 - b) Bienes incorporados por escisiones – > R.T. N° 18, Sección 7 • Por arrendamientos financieros: R.T. N° 18, sección 4.3.
- **Producción:** el costo de un bien producido se compone de la suma de:
 - a) Los costos de los materiales e insumos necesarios para su producción;
 - b) Sus costos de conversión tanto variables como fijos;
 - c) Los costos financieros que correspondan asignárseles (en el caso de bienes de uso con proceso de producción prolongada y si se optara por el tratamiento alternativo permitido).
 - d) La determinación del costo de los bienes producidos no debe incluir:
 1. Improductividades o ineficiencias;
 2. Ociosidades por falta de aprovechamientos
- **Erogaciones posteriores al momento de incorporación:** estas se incorporarán como un componente del costo cuando:
 - a) Constituyan una mejora, ya sea porque:
 - Aumenten la vida útil estimada del activo,
 - Aumente la capacidad de servicio,
 - Mejore la calidad de la producción, o
 - Reduzca los costos de operación.
 - b) Sean erogaciones por mantenimiento o reacondicionamiento mayores siempre que se haya empleado el enfoque de la componetización del valor de origen en la medición inicial.
- **Depreciaciones:** para el cómputo de las depreciaciones se considerará:
 - a) La medición contable del bien,
 - b) Su naturaleza,
 - c) Su fecha de puesta en marcha,
 - d) Si existen evidencias de pérdidas de valor antes de la puesta en marcha, debe reconocérselas,

- e) Su capacidad de servicio,
- f) La posibilidad de que algunas partes del bien sufran un desgaste distinto al del resto de sus componentes,
- g) El valor de realización del bien cuando agote su capacidad de servicio (valor de rezago),
- h) La capacidad de servicio ya utilizada debido al desgaste,
- i) Deterioros sufridos.

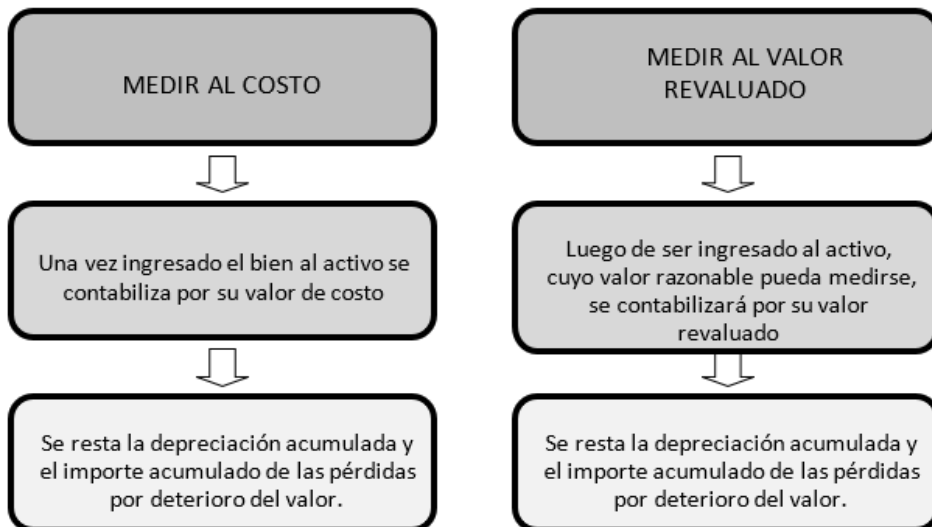
Comparaciones con valores recuperables:

La medición de los bienes de uso, conforme a la Sección 4.4 de RT N° 17, se debe comparar con su valor recuperable, solamente, cuando exista algún indicio de desvalorización ya sea interno o externo. De no existir indicio alguno, no es necesario realizar esta comparación.

Esta comparación se fundamenta en el concepto denominado “valor límite” por el que ningún activo, puede exponerse en los Estados Contables por un importe superior a su valor recuperable, entendido como el mayor valor entre el valor neto de realización y el valor de utilización económica.

2.2.3. La medición al cierre: costo ó valor revaluado (método de revaluación)

Con el gran cambio de la RT N° 31, la medición de los bienes de uso, excepto los activos biológicos, cuenta con las siguientes opciones de medición:



Luego del reconocimiento inicial, los bienes de uso, excepto los activos biológicos, se podrán contabilizar a su valor revaluado. Es decir, por esta opción, en los bienes mencionados se podrá reemplazar el valor contable del activo a ese momento por su valor revaluado, siendo este último el valor razonable del bien al momento de la revaluación.

$$\text{Valor Revaluado} = \text{Valor Razonable al momento de la revaluación}$$

El **Valor Razonable** es el importe por el cual un activo podría intercambiarse entre partes interesadas y debidamente informadas en una transacción de contado, realizada en condiciones de independencia mutua.

Además, establece que **las Revaluación se harán con una regularidad que permita asegurar que el valor contable no difiera significativamente del valor razonable** a la fecha de cierre del período o ejercicio y que no se podrá optar por la aplicación de esta metodología de medición cuando exista incertidumbre acerca de la recuperabilidad del mayor valor que se incorpora a los referidos activos. La incertidumbre torna inaceptable la adopción del modelo, sin excepción.

Es importante aclarar que revaluar es “volver a valorar”, por lo que el importe resultante de esa acción puede ser superior o inferior al valor contable previo a la misma.

2.2.4. Determinación de valores revaluados

La RT N° 31 establece las bases para la determinación de los valores revaluados, que dependen de la existencia o no de un mercado activo para el bien objeto de la revaluación en su condición actual o para un activo nuevo equivalente en capacidad de servicio. En la RT 22 encontramos las características de un mercado activo que responden al siguiente detalle:

- i) Los productos deben ser homogéneos;
- ii) deben existir compradores y vendedores en cantidad suficiente en forma habitual, es decir que deben existir transacciones en la fecha o fechas cercanas a la de las mediciones contables;
- iii) los precios de las transacciones deben ser conocidos por los entes que operan en dichos mercados.

Entonces, en función a la existencia ó no de un mercado activo para el bien objeto de la revaluación, la RT N° 31 presenta las siguientes alternativas de determinación del valor revaluado, por orden de jerarquía:

a) Bienes para los que existe un mercado activo en su condición actual: **valor de mercado al contado** (debidamente documentado) por la venta en dicho mercado.

Ejemplos: los automotores, terrenos, oficinas, campos, camiones, colectivos, etc. serían tipos de bienes que quedarían incluidos dentro de la presente categoría en relación con la obtención de su valor razonable desde su valor directo en el mercado activo.

b) Bienes para los que no existe un mercado activo en su condición actual, pero existe dicho mercado para bienes nuevos (sin uso) equivalentes en capacidad de servicio: valor de mercado (debidamente documentado) por la venta de contado, neto de las depreciaciones acumuladas. Puede dividírsele en partes componentes susceptibles de venderse separadamente, como punto de partida para determinar los valores residuales.

Ejemplos: los galpones, maquinarias especializadas, equipos de transporte serían tipos de bienes que quedarían incluidos dentro de la presente categoría en relación con la obtención de su valor razonable desde su valor a nuevo.

c) Bienes para los que no existe un mercado activo en las formas previstas en los apartados a) y b) anteriores. Se trata de bienes de características particulares o que podrían ser vendidos como parte de una unidad de negocio en funcionamiento y no en forma individual:

1. Valor estimado a partir de la utilización de técnicas de valuación que, con base en importes futuros (por ejemplo flujos de efectivo o ingresos), arriban a valores del presente o descontados; o
2. Valor estimado a partir de un costo de reposición, pero computando las depreciaciones que correspondan según la vida útil ya consumida de los bienes, considerando para su cálculo la incidencia de los factores mencionados en el apartado b).

Ejemplos: las fábricas, equipos especiales, líneas de producción, líneas de montaje, etc. serían tipos de bienes que quedarían incluidos dentro de la presente categoría en relación con la obtención de su valor razonable.

Es importante tener perfectamente claro que las alternativas de valor razonable a emplear no son de libre elección por parte de la entidad, sino que debe respetar el orden de jerarquía, por lo que si existe valor razonable en la primera jerarquía, no es necesario avanzar con el cálculo del valor razonable de las siguientes. El fundamento de esta política es evitar que las entidades seleccionen arbitrariamente la alternativa que podría resultarle más conveniente de acuerdo a las circunstancias especiales del momento en que se practique la revaluación.

Queda claro que no resulta obligatoria la intervención de un especialista externo. Puede ser realizado por la organización en la medida que cuente con la información y conocimiento necesario, sobre todo en el caso que el bien tenga mercado activo en la condición actual o en su condición de nuevo. En donde puede considerarse necesaria la participación de peritos expertos, en nuestra opinión, es en el empleo de la tercera jerarquía de valores razonables, donde resulta necesario el empleo de técnicas de valoración o criterios de medición.

2.2.5. Frecuencia de las revaluaciones

La frecuencia de las Revaluaciones dependerá de los cambios que experimenten los valores razonables de los distintos elementos los bienes de uso (excepto activos biológicos) a los que se les aplique el modelo de revaluación. La necesidad de una nueva revaluación surge cuando la diferencia entre el valor contable del activo y su valor razonable fuera significativa.

Esto implica, para aquellos activos que experimenten cambios frecuentes y significativos y que se opte por emplear el método de la revaluación, desarrollar Revaluaciones anuales. Por contrario, en aquellos activos que no experimentan cambios significativos de su valor razonable, la RT N° 31 sugiere como suficientes Revaluaciones practicadas con una frecuencia de entre tres y cinco años.

2.2.6. Tratamiento contable de la depreciación acumulada

La RT N° 31 establece que cuando se revalúe un elemento integrante de bienes de uso, excepto activos biológicos, la depreciación acumulada a la fecha de la revaluación puede ser tratada en una de las siguientes formas:

a) Recalcularse proporcionalmente: a la revaluación que se practique sobre el valor contable bruto del bien, de manera que el valor contable neto de dicho bien después de la revaluación, sea igual a su importe revaluado,

Ejemplo:

Una entidad decide por primera vez aplicar el modelo de revaluación a los elementos integrantes de la categoría maquinarias del rubro bienes de uso. Dentro de los mismos figura una máquina cuyo importe de incorporación fue de \$200.000, la misma es depreciada aplicando el método de la línea recta considerando una vida útil de 10 (diez) años sin valor rezago, al momento de la revaluación habían transcurrido 5 (cinco) años de vida útil. El valor razonable del mencionado elemento a la fecha de revaluación fue de \$150.000. La entidad debería operar de la siguiente manera a los efectos de lograr una adecuada aplicación del método del recálculo proporcional del importe bruto y de la depreciación acumulada:

Paso 1

Importe derivado de la revaluación: \$150.000

Importe medición contable: \$100.000

Diferencia: \$50.000

Variación porcentual: 50 % (50.000 / 100.000)

Paso 2

Antes de Revaluación y Después de Revaluación:

Importe bruto: \$200.000 50 % \$300.000

Depreciación acumulada: (\$100.000) 50 % (\$150.000)

Importe neto: \$100.000 50 % \$150.000

b) Eliminarsse contra el valor de origen del activo: de manera que lo que se revalúa sea el valor contable neto resultante, hasta alcanzar el importe revaluado del activo.

Ejemplo:

Una entidad decide por primera vez aplicar el modelo de revaluación a los elementos integrantes de la categoría maquinarias del rubro bienes de uso, dentro de ellos una máquina cuyo importe de incorporación fue de \$200.000. La misma es depreciada aplicando el método de la línea recta considerando una vida útil de 10 (diez) años sin valor rezago, al momento de la revaluación habían transcurrido 5 (cinco) años de vida útil. El valor razonable del mencionado elemento a la fecha de revaluación fue de \$150.000. La entidad debería operar de la siguiente manera a los efectos de lograr una adecuada aplicación del método de la eliminación del saldo de la depreciación acumulada previa y recálculo del nuevo importe bruto.

Paso 1

Importe bruto previo a la revaluación: \$200.000

Depreciación acumulada previa a la revaluación: \$(100.000)

Importe neto previo a la revaluación: \$100.000(*)

(*) La metodología supone que el saldo de la depreciación acumulada se elimine contra el importe bruto en forma previa a la revaluación, razón por la cual el importe neto se convierte en el nuevo importe bruto.

Paso 2

Importe revaluado: \$150.000

Importe medición contable: \$100.000

Diferencia: \$50.000

Variación porcentual: 50 % (50.000 / 100.000)

Paso 3

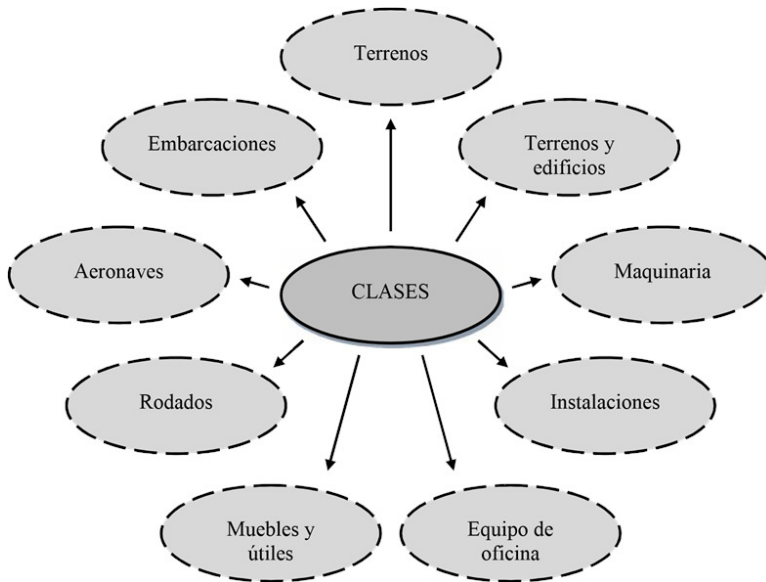
Antes de Revaluación	Después de Revaluación	Importe bruto:	\$100.000	50 %
			\$150.000	

El monto del ajuste que surge del recálculo o de la eliminación que se indican en a) y b), forma parte del incremento o disminución a registrar en el valor contable del activo. Por cualquiera de las dos alternativas, el monto del rubro Saldo por revaluación es el mismo y lo que varía es la exposición del valor contable del activo objeto de revaluación.

2.2.7. Tratamiento uniforme de clases de bienes de uso

Si se aplica el modelo de revaluación a un elemento integrante de una clase de bienes de uso (excepto activos biológicos), debe aplicarse el mismo modelo también a todos los elementos que pertenezcan a la misma clase de activos, dentro de cada rubro.

Una clase de elementos es un **conjunto de activos de similar naturaleza y uso en las operaciones de una entidad** y brinda como ejemplos de clases separadas a las siguientes:



De lo expuesto se infiere que resulta imposible, en caso de tener por ejemplo 2 terrenos en una empresa, medir a unos de ellos por su costo y al otro por su valor revaluado, conforme al método de la revaluación.

Lo que busca la RT N° 31 al prohibir la opción para distintas partidas de una clase es evitar Revaluaciones parciales y selectivas que posibilitasen la manipulación de las cifras del patrimonio de la entidad. Además, permite que cada clase de bienes de uso quede medida a su costo o a su valor razonable y no una mezcla de ambos criterios de medición.

2.2.8. Contabilización de la Revaluación

Revaluación es que implican aumento del valor contable

La RT N° 31, establece que cuando se incremente el valor contable de los activos susceptibles de revaluación en ocasión de la primera vez que se aplique el método de la revaluación, dicho aumento se acreditará a una cuenta denominada “saldo por revaluación” que integrará el patrimonio neto bajo el título de resultados acumulados, dentro del rubro de resultados diferidos definidos en la sección B.2 de la segunda parte de la RT N° 9.

Ejemplo: Supongamos que una entidad ha optado por aplicar el modelo de revaluación a los elementos integrantes de la categoría automotores y que dentro de la misma aparece un vehículo cuyo importe en libros es de \$60.000 (derivado de un valor de incorporación de \$120.000 del transcurso de 3 años sobre un total de 5 de vida útil y de un valor rezago de \$20.000). Al momento de la revaluación el valor razonable es de \$90.000. La diferencia \$30.000 (\$90.000 - \$60.000) en este caso, al no existir desvalorizaciones anteriores, deberá considerarse un “saldo por revaluación”, que forma parte del patrimonio neto bajo el concepto de resultado diferido.

Nota: en el presente caso ejemplo no se considera el efecto fiscal de la revaluación.

Sin embargo, el incremento en el valor del activo como consecuencia de la revaluación deberá reconocerse en resultado, en la medida en que reverse una desvalorización del mismo activo previamente reconocida. Si quedara un remanente luego del recupero de la desvalorización, la diferencia restante se acreditará a la cuenta saldo por revaluación.

Ejemplo: El 31/12/2011 una entidad aplico el modelo de revaluación a los elementos integrantes de la categoría Aeronaves. Dentro de la referida categoría existía una cuyo valor de incorporación fue de \$120.000, se depreciaba aplicando el método de la línea recta considerando una vida útil de 10 años, sin valor de rezago, al momento de la revaluación habían transcurrido 5 años, razón por la cual la depreciación acumulada es de \$60.000, siendo su valor contable neto \$60.000.

El valor razonable al 31/12/2011 se determino en \$40.000, razón por la cual en la referida fecha se consideró una desvalorización en el valor del elemento de \$20.000. Al 31/12/2012 se decide practicar una nueva revaluación en relación a los elementos integrantes de la categoría aeronaves, determinándose un valor razonable para el bien particular de \$55.000. Ante tal situación el ente deberá operar de la siguiente manera:

Valor razonable del bien al 31/12/2012 = \$55.000

Importe Contable del bien al 31/12/2012 = (\$40.000 - \$8.000) (\$32.000)

Ajuste por revaluación: \$23.000

Desvalorización previa del bien: \$16.000 (*) Revaluación efectiva del bien: \$7.000 (**)

(*) El ajuste de valor se imputa contra resultados del ejercicio, por reversión de la desvalorización previa. Surge por diferencia entre el total de la revaluación al 31/12/2011 de \$23.000 menos la porción imputada a “saldo por revaluación” de \$7.000, según el punto siguiente. O forma de determinar la reversión de desvalorización consiste en considerar la porción no absorbida de la desvalorización original del siguiente modo: $\$20.000 / 5 \text{ años} \times 4 \text{ años no transcurridos} = \16.000 .

(**) El ajuste de valor se imputa contra “saldo por revaluación” partida integrante del patrimonio neto bajo el concepto de resultado diferido. Valor de bien según revalúo de \$55.000 versus del valor de bien como si nunca se hubiera revaluado de \$48.000 (\$120.000 de Valor Origen menos la Depreciaciones Acumuladas de \$72.000).

Nota: en el presente caso ejemplo no se considera el efecto fiscal de la revaluación.

Revaluaciones que implican una reducción del valor contable

Cuando se reduzca el valor contable de un activo como consecuencia de una revaluación, en la primera oportunidad en que se adopte tal criterio, tal disminución se reconocerá en el resultado del ejercicio.

Ejemplo:

Supongamos que una entidad ha optado por aplicar el modelo de revaluación a los elementos integrantes de la categoría automotores y que dentro de la misma aparece un vehículo cuyo importe en libros es de \$60.000 (derivado de un valor de incorporación de \$120.000, del transcurso de 3 años sobre un total de 5 de vida útil y de un valor de rezago de \$20.000, si al momento de la revaluación el valor razonable es de \$40.000.

La diferencia de \$20.000 ($\$40.000 - \60.000) en este caso, al no existir revalorizaciones anteriores, deberá considerarse como un resultado del ejercicio.

Nota: en el presente caso ejemplo no se considera el efecto fiscal de la revaluación.

En posteriores revaluaciones, en caso de requerirse una disminución del último valor revaluado, en más ésta se imputará como un débito al saldo por revaluación existente, y el remanente de dicha disminución, será reconocido en el resultado del ejercicio. El mencionado débito no podrá superar el monto de la revaluación neta de su depreciación, contenida en el valor de libros del correspondiente activo.

Ejemplo: El 31/12/2011 una entidad aplico el modelo de revaluación a los elementos integrantes de la categoría aeronaves. Dentro de la referida categoría existía una cuyo valor de incorporación fue de \$120.000, se depreciaba aplicando el método de la línea recta considerando una vida útil de 10 años, sin considerar valor rezago, al momento de la revaluación habían transcurrido 5 años, razón por la cual la depreciación acumulada es de \$60.000, siendo su valor contable neto \$60.000.

El valor razonable al 31/12/2011 se determino en \$80.000, razón por la cual en la referida fecha se consideró una revaluación en el valor del elemento de \$20.000. Al 31/12/2012 se decide practicar una nueva revaluación en relación a los elementos integrantes de la categoría maquinarias, determinándose un valor razonable para el bien particular de \$40.000. Ante tal situación el ente deberá operar de la siguiente manera:

Valor razonable del bien al 31/12/2012 = \$40.000

Importe Contable del bien al 31/12/2012 = (\$80.000 - \$16.000) (\$64.000)

Ajuste por revaluación \$24.000

Saldo por revaluación pertinente (\$20.000 - \$4.000) \$16.000 (*)

Devaluación efectiva del bien \$8.000 (**)

(*) $(20.000/5 \times 4)$ El ajuste de valor se imputa contrala partida “saldo por revaluación” partida integrante del patrimonio.

(**) El ajuste de valor se imputa contra el resultado del ejercicio.

Nota: en el presente caso ejemplo no se considera el efecto fiscal de la revaluación.

2.2.9. Tratamiento del saldo por revaluación

El Saldo por revaluación de un elemento de bienes de uso (excepto activos biológicos), incluido en el patrimonio neto, podrá:

- Permanecer indefinidamente en el carácter de resultado diferido formando parte del patrimonio del ente, ó
- Ser transferido a resultados no asignados en algunos de los siguientes momentos:
 - a) a medida que el activo sea consumido por la entidad, en este caso el importe a transferir será igual a la diferencia entre el importe de la depreciación calculada a partir del importe revaluado y del que hubiera correspondido computar sobre el importe original del activo, corregida por el efecto fiscal.

- o b) cuando se produzca la baja de ese elemento que lo generó o en algún momento posterior a que ocurra la referida baja.

Las transferencias desde el Saldo por revaluación a los resultados no asignados, en ningún caso pasarán por el resultado del ejercicio.

El saldo por revaluación no es distribuible ni capitalizable mientras permanezca como tal.

El saldo por revaluación deberá representar, como mínimo, el valor residual de la revaluación de cada elemento de la clase de activos para los que se optó por el modelo de revaluación, neto del efecto fiscal correspondiente.

2.2.10. Efectos de la revaluación sobre el impuesto a las ganancias

La revaluación de bienes aptos origina o modifica diferencias entre el valor contable y el valor fiscal de dichos bienes. Los efectos de esta diferencia se contabilizan y exponen de acuerdo con la sección 5.19.6.3. Impuestos diferidos de la RT N° 17.

Si tales diferencias tienen su contrapartida en Saldo por Revaluación, el débito por la constitución del pasivo por impuesto diferido se imputará al mismo Saldo por revaluación, sin afectar los resultados del ejercicio.

A medida que se reversa dicha diferencia temporaria, se acredita la misma al resultado del ejercicio para compensar el mayor impuesto corriente que se genere en cada ejercicio por la imposibilidad de deducir fiscalmente la porción de la depreciación correspondiente a la revaluación practicada.

Cuando se opte por el criterio de transferir el Saldo por revaluación a resultados no asignados ya sea por retiro, disposición o consumo, tales transferencias deben efectuarse netas del correspondiente efecto del impuesto diferido.

Ejemplo: Una entidad decide por primera vez aplicar el modelo de revaluación a los elementos integrantes de la categoría terrenos del rubro bienes de uso, cuyo valor contable es \$200.000. El valor razonable del mencionado elemento a fecha de revaluación fue de \$300.000. La entidad debería operar de la siguiente manera a los efectos de lograr una adecuada aplicación del método teniendo en cuenta el efecto fiscal emergente. La tasa del impuesto a las ganancias es del 35 %.

Paso 1 Importe bruto previo a la revaluación: \$200.000

Importe revaluado: \$300.000

Saldo por revaluación bruto : \$100.000

Variación porcentual = 50 % (100.000 / 200.000)

Paso 2

Efecto fiscal de la revaluación

Importe bruto de la revaluación: \$100.000

Tasa del Impuesto a las Ganancias: 35 % Importe del efecto fiscal: \$35.000 (*)

Saldo de revaluación neto del efecto fiscal: \$65.000 (**)

(*) Pasivo por impuesto diferido. (**) Saldo por revaluación neta.

Ejemplo: Una entidad decide por primera vez aplicar el modelo de revaluación a los elementos integrantes de la categoría terrenos del rubro bienes de uso, cuyo valor contable es \$200.000. El valor razonable del mencionado elemento a fecha de revaluación fue de \$150.000. La entidad debería operar de la siguiente manera a los efectos de lograr una adecuada aplicación del método teniendo en cuenta el efecto fiscal emergente. La tasa del impuesto a las ganancias es del 35 %.

Paso 1

Importe bruto previo a la revaluación: \$200.000

Importe revaluado: \$150.000

Importe bruto de la desvalorización : \$50.000

Variación porcentual = (25 %) (50.000 / 200.000)

Paso 2 Efecto fiscal de la revaluación

Importe bruto de la desvalorización \$50.000

Tasa del Impuesto a las Ganancias 35 %

Importe del efecto fiscal: \$17.500 (*)

Saldo neto de revaluación \$32.500 (**)

(*) Activo por impuesto diferido. (**) Pérdida neta por desvalorización

2.2.11. Requisitos para la contabilización de revaluaciones

La contabilización de revaluaciones de bienes de uso, excepto activos biológicos, deberá contar con la aprobación del respectivo órgano de administración, según el tipo de entidad. Esto implicará el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- a) Adecuada documentación de respaldo de dicha medición.
- b) Existencia de una política contable escrita y aprobada por el órgano de administración, que describa el método o la técnica de valuación adoptada.
- c) Aplicación de mecanismos de monitoreo y confirmación de la política contable aprobada.

Al cierre de cada ejercicio se deberá documentar, si éstas fueran las circunstancias, que no han ocurrido variaciones significativas en los valores razonables de los bienes medidos en base al modelo de revaluación y que, por lo tanto, no se requiere la contabilización de una nueva revaluación.

2.2.12. Información a revelar

Cuando se opte por la revaluación se expondrá como información complementaria:

- a) Fecha a la cual se practicó la revaluación de cada una de las clases separadas;
- b) Indicar si la revaluación se ha practicado con personal propio o con los servicios de un tasador o especialista en valuaciones con idoneidad e independencia respecto de la entidad;
- c) Detalle de métodos e hipótesis significativas utilizadas en la estimación del valor razonable de los bienes revaluados;
- d) Manifestación acerca de si el valor razonable de los bienes revaluados fue determinado por referencia a precios observables en un mercado activo, o a transacciones de mercado realizadas recientemente, o si fue estimado en base a otras técnicas de medición;
- e) Indicación, para cada clase de bienes de uso o de inversiones que haya sido objeto de revaluación, del valor contable que hubiera correspondido reconocer si no se hubiera revaluado;
- f) Presentación de los movimientos del Saldo por revaluación registrados durante el ejercicio, así como la indicación de que su saldo no es distribuible ni capitalizable mientras permanezca como tal;

- g) Si se opta por no transferir el Saldo por Revaluación a Resultados No Asignados en función al consumo o a la baja de los activos, se expondrá la proporción de vida útil consumida de dichos activos y el importe que podría haberse transferido a RNA a la fecha de cierre del período contable que se informa;
- h) En caso de ser requerida una aprobación por organismos de control, en virtud de regulaciones administrativas o legales, indicar la información correspondiente a dicha aprobación.

2.2.13. Conclusiones finales

La RT N° 31 propone introducir como opción el modelo de revaluación de activos para la medición posterior de los bienes de uso, excepto activos biológicos. El modelo se basa en la NIC 16, estableciendo a la vez requisitos de exposición como información complementaria de un número importante de hechos y circunstancias, a los fines de proveer mayor información a los usuarios de los estados contables sobre los efectos de las revaluaciones realizadas.

Como base para el método de la revaluación, la RT N° 31 estipula que se utilizará el valor razonable. Una vez adoptado el método de la revaluación, deberá continuar realizándose revaluaciones con una regularidad suficiente tal que los valores contables netos de los activos revaluados no difieran significativamente de sus valores razonables. Asimismo, la RT N° 31 requiere que si cualquier activo es revaluado, todos los otros activos que integran la misma clase también deben ser revaluados, permitiendo que ese proceso se realice por ciclos.

El modelo obliga a reconocer al saldo por revaluación en el patrimonio neto dentro de los resultados acumulados, rubro resultados diferidos.

Esta reserva puede transferirse a resultados no asignados (pero nunca por el Estado de Resultado) en forma total en ocasión de la baja o disposición del activo, o en forma parcial a medida que se deprecia el activo revaluado. Tales transferencias deberán realizarse netas del efecto del impuesto a las ganancias en caso de aplicarse el método del impuesto diferido.

En los casos en que la revaluación inicial (o realizada por primera vez) arroje valores inferiores a los valores contables netos, la pérdida resultante será cargada a los resultados, neta del efecto fiscal por aplicación del método del impuesto diferido.

Para las revaluaciones es posteriores, la RT N° 31 establece que el ajuste por revaluación se contabilice de la siguiente manera: a) incrementos en el valor contable

neto deberían reconocerse en el resultado en la medida en que se reversen pérdidas anteriores por revaluación o desvalorización (hasta el importe de la pérdida reconocida neta de la depreciación adicional que se hubiera reconocido de no haberse registrado la reducción en el valor contable neto) , y cualquier excedente deberían acreditarse al patrimonio neto como saldo por revaluación); b) disminuciones en el valor contable neto deberían cargarse contra el saldo de revaluación (hasta el importe de la revaluación neta de su depreciación), y cualquier importe adicional, reconocerse como pérdida en el resultado.

Finalmente, cabe aclarar que la RT N° 31 requiere la exposición de una importante cantidad de información relacionada con las revaluaciones realizadas. Tal exposición se realiza bajo la forma de información complementaria.

2.2.14. Caso práctico de medición de bienes de uso

1) Año X2

El 01/01/X0 la empresa “EL CORRALON S.R.L.” ha adquirido un plantel de tres montacargas de gran capacidad y totalmente equipados, los cuales se encuentran registrados en la cuenta Máquinas por un valor de \$300.000, habiéndose estimado una vida útil de 10 años con amortización completa el año de alta y sin valor residual final.

Esta partida constituye la única que forma parte del rubro Bienes de Uso de la empresa. La tasa legal del impuesto a las ganancias es del 35 % y el valor recuperable de los bienes de uso es siempre igual o superior a su medición contable al cierre de cada ejercicio.

La fecha de cierre de ejercicio es el 31/12 de cada año y por lo tanto el valor contable de Máquinas, conforme al modelo de costo (R.T. N° 17 Sección 5.11.1.1.1), al 31/12/X2 es el siguiente:

Concepto	Años	Importe (en \$)
Valor de origen		300.000
Valor residual final		0
Valor depreciable		300.000
Vida útil	10	
Depreciación anual		30.000
Depreciación acumulada	3	90.000
Valor contable neto al 31/12/X2		210.000

Los estados contables por el ejercicio cerrado el 31/12/X2 son los siguientes:

A - Estado de Situación Patrimonial

Activo		Pasivo y Patrimonio Neto	
Caja y Bancos	30.000	Deudas comerciales	30.000
Bienes de Cambio	30.000	Deudas fiscales	15.000
		Otras deudas	15.000
		Total pasivo	60.000
Total activo corriente	60.000	Patrimonio neto	
Bienes de uso	210.000		210.000
Total activo no corriente	210.000		
Total activo	270.000		270.000
		Total pasivo y patrimonio neto	

B - Estado de Resultado

Ventas de bienes y servicios	300.000
Costo de los bienes y servicios	-165.000
Resultado bruto	135.000
Gastos de comercialización (1)	-60.000
Gastos de administración	-15.000
Resultado antes del impuesto a las ganancias	60.000
Impuesto a las ganancias	-21.000
Resultado del ejercicio	39.000

(1) Contiene \$30.000 de Depreciación Máquinas

C- Estado de Evolución del Patrimonio Neto

Detalle	Aporte de los propietarios	Resultados acumulados				Totales del ejercicio
	Capital social	Reserva Legal	Resultados diferidos	Resultados no asignados	Total	
Saldo al inicio	150.000	12.000	0	9.000	21.000	171.000
Decisiones de Socios						
No existen.						
Resultado del ejercicio				39.000	39.000	39.000
Saldo al cierre	150.000	12.000	0	48.000	60.000	210.000

2) Año X3

El 31/12/X3 se decide cambiar de método de medición empleando el de la revaluación (conforme a R.T.Nº17 Sección 5.11.1.1.2). Se obtiene un valor revaluado de \$400.000, equivalente al valor de mercado por la venta al contado de dichos bienes en función de su estado de conservación (valores obtenidos en la venta de equipos similares por operaciones realizadas en fechas cercanas al cierre, según informe de una agencia especializada en venta de máquinas). Es decir, se emplea la primera jerarquía de valor razonable según la sección 5.11.1.1.2.2 de la R.T. Nº17, encontrándose debidamente documentado este trabajo de valuación.

El valor contable previo a la revaluación se encuentra determinado de la siguiente manera:

Concepto	Años	Importe (en \$)
Valor de origen		300.000
Valor residual final		0
Valor depreciable		300.000
Vida útil	10	
Depreciación anual		30.000
Depreciación acumulada	4	120.000
Valor contable neto al 31-12-X3		180.000

Teniendo en cuenta que el valor revaluado es de \$400.000, se determina un incremento por revaluación de \$220.000 (400.000 – 180.000), procediendo a discriminar el valor revaluado entre un valor contable bruto y depreciaciones acumuladas, empleando las proporciones que surgen del valor contable antes de la revaluación, conforme al siguiente cuadro:

Concepto	Antes de rev. (en \$)	Efecto de rev. (en \$)	Valor luego de la rev. (en \$)
Valor contable bruto	300.000	366.667	666.667
Depreciación acumulada	-120.000	-146.667	-266.667
Valor contable neto al 31/12/X3	180.000	220.000	400.000

Para registrar la revaluación se presentan las siguientes alternativas de acuerdo a la sección 5.11.1.1.2.4 denominada “tratamiento de la depreciación acumulada”:

Alternativa A – Recálculo de la amortización al valor de revalúo que se practica sobre el valor de origen del bien, de forma tal que el valor contable neto (valor residual) después de la revaluación sea igual al importe revaluado conforme se observa en el cuadro anterior. (Esta alternativa será empleada en el desarrollo posterior del trabajo):

Fecha		31/12/X3	
Revaluación Máquinas			
Descripción	Debe	Haber	
Máquinas	366.667		
Dep. Acum. Máquinas		146.667	
Saldo por Revaluación		220.000	

Alternativa B – Se elimina la amortización acumulada contra el valor de origen del activo, quedando el valor de las máquinas equivalente al valor residual previo al revalúo.

La diferencia entre ese valor y el valor revaluado se imputa a Saldo por Revaluación. (Esta alternativa se presenta de modo referencial ya que el caso, como se dijo anteriormente, se desarrolló con la alternativa anterior):

<i>Fecha</i>	31/12/X3		
	Revaluación Máquinas		
	Descripción	Debe	Haber
	Dep. Acum. Máquinas	120.000	
	A Máquinas		120.000
<i>Fecha</i>	31/12/X3		
	Revaluación Máquinas		
	Descripción	Debe	Haber
	Máquinas	220.000	
	A Saldo por Revaluación		220.000

Los bienes de uso en cuestión, luego de contabilizar la revaluación, quedan expresados a su valor revaluado conforme se expresa en el siguiente cuadro según la alternativa empleada:

Concepto	Alternativa A	Alternativa B
Valor de Origen	666.666,67	400.000,00
Depreciación acumulada	-266.666,67	0,00
Valor contable neto al 31/12/X3	400.000,00	400.000,00

Corresponde ahora considerar el efecto de la revaluación sobre el impuesto a las ganancias, al originar o modificar las diferencias entre el valor contable (de \$400.000) y el valor impositivo (de \$180.000) de los bienes revaluados, de acuerdo a la sección 5.19.6.3 de la R.T. N° 17 (Impuestos Diferidos). En todos los casos en que tales diferencias tengan su contrapartida en el saldo por revaluación, el débito por la constitución del pasivo por el impuesto diferido se imputará al mismo saldo por revaluación, sin afectar el resultado del ejercicio (\$220.000 X 0,35). Por lo que corresponde efectuar la siguiente registración contable:

<i>Fecha</i>	31/12/X3		
	Efecto en Impuesto Diferido por Revaluación Máquinas		
	Descripción	Debe	Haber
	Saldo por Revaluación	77.000	
	Pasivo por Impuesto Diferido		77.000

La única diferencia entre las mediciones contables y las mediciones fiscales de los activos y pasivos es la originada por el método de la revaluación. Los estados contables al 31/12/X3 son los siguientes:

A - Estado de Situación Patrimonial

Activo		Pasivo	
Caja y Bancos	30.000	Deudas comerciales	30.000
Bienes de Cambio	90.000	Deudas fiscales	15.000
		Otras deudas	15.000
Total activo corriente	120.000	Total pasivo corriente	60.000
Bienes de uso	400.000	Deudas Fiscales (2)	77.000
Total activo no corriente	400.000	Total pasivo no corriente	77.000
		Patrimonio Neto	383.000
Total activo	520.000	Total pasivo y patrimonio neto	520.000

(2) Impuesto Diferido originado por la revaluación.

B- Estado de Resultado

Ventas de bienes y servicios	330.000
Costo de los bienes y servicios	-195.000
Resultado bruto	135.000
Gastos de comercialización (3)	-66.000
Gastos de administración	-22.845
Resultado antes del impuesto a las ganancias	46.155
Impuesto a las ganancias	-16.155
Resultado del ejercicio	30.000

(3) Contiene la Depreciación Máquinas de \$30.000 sobre los valores contables originales.

C- Estado de Evolución del Patrimonio Neto

Detalle	Aporte de los propietarios		Resultados acumulados			Totales del ejercicio
	Capital social	Reserva Legal	Saldo por Revaluación	Resultados no asignados	Total	
	Saldo al inicio	150.000	12.000	0	48.000	
Decisiones de Socios						
Reserva Legal		1.950		-1.950		
Revaluación del Ejercicio (4)			143.000		143.000	143.000
Resultado del ejercicio				30.000	30.000	30.000
Saldo al cierre	150.000	13.950	143.000	76.050	233.000	383.000

(4) $220.000 - 77.000 = 143.000$

3) Año X4

Al 31/12/X4 se calcula la amortización del ejercicio X4 y el nuevo valor contable al cierre del ejercicio conforme al siguiente detalle:

Concepto	Años	Importe (en \$)
Valor de origen		666.667
Valor residual final		0
Valor depreciable		666.667
Vida útil	10	
Depreciación anual		66.667
Depreciación acumulada	5	333.333
Valor contable neto al 31/12/x4		333.333

El asiento contable para registrar la depreciación anual es el siguiente:

<i>Fecha</i>	31/12/X4		
	Depreciación Anual de la Máquina		
	Descripción	Debe	Haber
	Dep. Máquinas	66.667	
	Dep. Acum. Máquinas		66.667

El valor contable (de \$333.333) supera al valor impositivo (de \$150.000) en \$183.333, por lo que el impuesto diferido al 31/12/X4 asciende a \$64.167 versus el impuesto diferido al 31/12/X3 de \$77.000 surge un ajuste de \$12.833 que da origen a la siguiente registración contable:

<i>Fecha</i>	31/12/X4		
	Efecto en Impuesto Diferido por Revaluación Máquinas		
	Descripción	Debe	Haber
	Pasivo por Impuesto Diferido	12.833	Impuesto a las Ganancias
	12.833		

La disminución del pasivo por el impuesto diferido tiene por contrapartida un crédito a impuesto a la ganancia (resultado del ejercicio) para poder compensar el mayor impuesto que se determina en el ejercicio por la imposibilidad de deducir fiscalmente la porción de amortización correspondiente al revalúo aplicado.

La empresa ha optado por transferir parcialmente el saldo por revalúo a resultados no asignados, a medida que el activo revaluado se deprecie o en forma total en caso de que el mismo se vendiera. Corresponde registrar, por el consumo de un año del activo, el siguiente asiento al 31/12/X4

<i>Fecha</i>	31/12/X4		
	Transf. A Resultado No Asignados (5)		
	Descripción	Debe	Haber
	Saldo por Revaluación	23.834	Resultados No Asignados
			23.834

(5) Saldo por Revaluación $\$143.000 / 6 = \23.834

Ahora corresponde analizar si el valor de los bienes de uso de \$333.333 difiere o no del valor razonable al 31/12/X4, conforme a sección 5.11.1.1.2.3. de la R.T. N° 17 referida a frecuencia de las revaluaciones. En este caso no difiere significativamente por lo que no resulta necesaria una nueva revaluación. Si el valor razonable del activo revaluado hubiera diferido significativamente de su importe contable, hubiera sido

necesaria una nueva revaluación.

Los estados contables al 31/12/X4 son los siguientes:

A - Estado de Situación Patrimonial

Activo		Pasivo	
Caja y Bancos	75.501	Deudas comerciales	10.000
Bienes de Cambio	90.000	Deudas fiscales	13.067
Total activo corriente	165.501	Total pasivo	23.067
Bienes de uso	333.333	Deudas Fiscales (6)	64.167
Total activo no corriente	333.333	Total pasivo no corriente	64.167
Total activo	498.834	Patrimonio Neto	411.600
		Total pasivo y patrimonio neto	498.834

(6) Impuesto Diferido originado por la revaluación teniendo en cuenta la diferencia sobre la base contable y la base impositiva al 31/12/X4.

B - Estado de Resultado

Ventas de bienes y servicios	360.000
Costo de los bienes y servicios	-198.000
Resultado bruto	162.000
Gastos de comercialización (7)	-93.000
Gastos de administración	-25.000
Resultado antes del impuesto a las ganancias	44.000
Impuesto a las ganancias (8)	-15.400
Resultado del ejercicio	28.600

(7) Incluye la depreciación de la Máquina sobre los valores revaluados.

(8) Surge del resultado contable antes del impuesto (de \$44.000) más el ajuste de amortizaciones (de \$36.667) para obtener el resultado impositivo, y por la tasa del impuesto ($80.667 \times 0,35 = \$28.233$). A este importe se le resta \$12.833 por variación del saldo de la cuenta impuesto diferido (o lo que es lo mismo, por la diferencia entre la depreciación contable de \$66.667 menos la depreciación impositiva de \$30.000 y por la tasa del impuesto).

C- Estado de Evolución del Patrimonio Neto

Detalle	Aporte de los propietarios		Resultados acumulados			Totales del ejercicio
	Capital social	Reserva Legal	Saldo por	Resultados	Total	
			Revaluación	no asignados		
Saldo al inicio	150.000	13.950	143.000	76.050	233.000	383.000
<u>Decisiones de Socios</u>						
Reserva Legal		1.500		-1.500		
Desafectación de rev. por consumo (9)			-23.834	23.834		
Resultado del ejercicio				28.600	28.600	28.600
Saldo al cierre	150.000	15.450	119.166	126.984	261.600	411.600

(9) $\$143.000 / 6$ (años de vida útil restante) = $\$23.834$

4) Año X5

El 01/01/X5 se vende el plantel de máquinas por $\$433.333$. Además se pagaron los pasivos corrientes al 31/12/X4. No existen otras operaciones.

La registración contable de la venta de las máquinas fue la siguiente:

Fecha	Descripción			Debe	Haber
01/01/X5	Venta de plantel de máquinas				
	Caja			433.333	
	Dep. Ac. Máquinas			333.333	
		Máquinas			666.666
		Utilidad Vta. Máquinas			100.000

La empresa debe transferir totalmente el saldo por revalúo a resultados no asignados con motivo de la venta del plantel de máquinas, al ser esa su política contable. Corresponde registrar el siguiente asiento al 31/12/X5.

<i>Fecha</i>	31/12/X5		
	Transferencia del saldo por rev.		
	Descripción	Debe	Haber
	Saldo por revaluación	119.166	
	Resultados No Asignados		119.166

Al 31/12/X5 no existen diferencias entre bases contables y fiscales por lo que corresponde eliminar el saldo del impuesto diferido contra la cuenta impuesto a las ganancias.

<i>Fecha</i>	31/12/x5		
	Efecto en Imp. Diferido por Rev. Maquinas		
	Descripción	Debe	Haber
	Pasivo por Impuesto Diferido	64.167	
	Impuesto a las Ganancias		64.167

Y por el impuesto a las ganancias del ejercicio corresponde registrar el siguiente asiento:

<i>Fecha</i>	31/12/X5		
	Impuesto a las Ganancias		
	Descripción	Debe	Haber
	Impuesto a las Ganancias	99.167	
	Imp. a las Ganancias a pagar		99.167

Los estados contables al 31/12/X5 son los siguientes:

A - Estado de Situación Patrimonial

Activo		Pasivo	
Caja y Bancos	485.767	Deudas comerciales	0
Bienes de Cambio	90.000	Deudas fiscales	99.167
Total activo corriente	575.767	Total pasivo	99.167
Bienes de uso	0	Deudas Fiscales	0
Total activo no corriente	0	Total pasivo no corriente	0
Total activo	575.767	Patrimonio Neto	476.600
		Total pasivo y patrimonio neto	575.767

B - Estado de Resultado

Otros Ingresos y Egresos	
Resultado Venta Bien de Uso	100.000
Resultado antes del impuesto a las ganancias	100.000
Impuesto a las ganancias	-35.000
Resultado del ejercicio	65.000

C - Estado de Evolución del Patrimonio Neto

Detalle	Aporte de los propietarios	Resultados acumulados				Totales del ejercicio
	Capital social	Reserva Legal	Saldo por Revaluación	Resultados no asignados	Total	
Saldo al inicio	150.000	15.450	119.166	126.984	261.600	411.600
Decisiones de Socios						
Reserva Legal		1.430		-1.430		
Desafectación de rev. por Venta			-119.166	119.166		
Resultado del ejercicio				65.000	65.000	65.000
Saldo al cierre	150.000	16.880	0	309.720	326.600	476.600

3. Área Disciplinar Economía

3.1. Los índices de precios de exportación provinciales (IPE) y la relación con el ciclo económico (1990-2009)

Autor: Lic. Andrés Michel^{10, 11}
(INVECO-Universidad Nacional de Tucumán (UNT)) - San Miguel de Tucumán

3.1.1. Resumen

En este trabajo se realiza un análisis exploratorio de la estructura de exportación de las provincias para el periodo 1990-2009. Luego se construyen indicadores de precios de exportación mensuales por provincias (IPE), seleccionando productos representativos que cubren al menos el 50 % de las exportaciones provinciales. Se utilizan dos metodologías de Índices de Precios Laspeyres: una con base fija (año base 2004) y otra móvil.

Se estudia la correlación entre el ciclo del IPE y el de actividad de cada provincia. Se encuentran correlaciones positivas para la mayoría, y para 9 provincias el ciclo del IPE lidera el ciclo económico; independientemente de la metodología adoptada.

Palabras Claves: Precios Exportación, Ciclos Económicos, Números Índices

Clasificación JEL: E32, C43, F4,

Abstract

This work is an explorative analysis of the export structure between the provinces for the 1990-2009 period. Then build monthly export price indicators by provinces (EPI), selecting representative products covering at least 50 per cent of provincial exports. Two pricing Laspeyres index methodologies are used: one with fixed base and other mobile. Examines the correlation between the EPI cycle and the activity of each province shows: positive correlations for the majority and in 9 provinces IPE cycle leading the economic cycle. This regardless of the methodology adopted.

¹⁰Se agradece especialmente las sugerencias de los Profesores Dr. Juan M. Jorrat, Dr. Luis Cordomí y Osvaldo Meloni, de las Licenciadas María José Granado, Florencia Araoz y Florencia kohol.

¹¹Por cualquier inquietud o referencia adicional sobre el trabajo: lic.andresmichel@gmail.com

Key words: Export Prices, Business Cycles, Index Numbers

3.1.2. Introducción

El propósito de este trabajo consiste en construir indicadores de precios de exportación (al resto del mundo) representativos para las provincias argentinas y realizar un análisis exploratorio de su comportamiento con el ciclo de actividad económica regional. Se utilizan dos metodologías en la elaboración de los índices de precios de exportación del tipo Laspeyres; una con base o canasta fija para el año 2004, y la restante con base móvil anual (Laspeyres móvil) cambiando la canasta de productos para cada provincia anualmente.

La metodología con base móvil es utilizada por el Banco Central para calcular los índices de precios de materias primas de exportación; y a priori es la más adecuada para captar los cambios estructurales que se registran en las exportaciones provinciales. Con lo cual es elemental conocer si las diferentes alternativas metodológicas arriban a conclusiones distintas sobre la relación entre el ciclo de precios y el ciclo económico provincial.

La importancia del trabajo reside en que los índices de precios apuntan a ser variables líderes de los ciclos de actividad económica de las provincias correspondientes; de igual manera que el indicador de precios de productos de exportación nacional posee un comportamiento de adelanto con el ciclo de referencia de Argentina¹². Además, permitirá identificar posibles canales de transmisión de los shocks externos a través de los precios de exportación¹³. Por último, es factible utilizar a los precios de exportación como una aproximación a los términos del intercambio provincial (cociente entre los precios de exportación e importación de una economía); aunque, lamentablemente, no existen estadísticas precisas de las importaciones realizadas por cada una de ellas.

Para la construcción de los indicadores de precios de exportación se recurrió a más de 80 precios de productos y grupos de productos de exportación agrupados en grandes rubros, a saber: primarios (PRIM), manufacturas de origen agropecuario (MOA),

¹²De acuerdo a resultados preliminares en el Programa Ciclos económicos y de Crecimiento de la UNT. Trabajo inédito, para el periodo 1970-2008.

¹³Cuando se menciona “exportación” se entiende de ahora en más como las exportaciones al resto del mundo realizadas por las provincias; despejando dudas con aquellas exportaciones al resto del país.

manufacturas de origen industrial (MOI) y productos energéticos (COMB)¹⁴.

En este sentido, es muy importante reunir ciertos hechos estilizados de la estructura de exportaciones y producción de las provincias, como así también cuantificar e identificar posibles cambios de esta estructura en el tiempo. De esta forma poder iniciar el análisis con argumentos que ayuden al entendimiento del desempeño de los índices de precios. Es decir, la vinculación estrecha que existe entre la estructura económica y la dinámica.

Con este aporte se pretende: a) sentar las bases de un análisis de la competitividad provincial y regional, b) ampliar la riqueza estadística y de análisis sobre los ciclos económicos de regionales, y c) poder estudiar con mayor precisión el origen e impacto de los shocks externos en las economías provinciales.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la primera parte se ofrece un repaso de superficial a los antecedentes vinculados con la construcción de índices de precios de exportación. Se continua con una recopilación de hechos estilizados de las exportaciones provinciales para el período 1993-2008, la participación en la producción local, la composición, la concentración y o diversificación, entre otros aspectos similares. Luego se detallan brevemente los pasos adoptados para la construcción de los indicadores de precios de productos representativos de las exportaciones y algunas particularidades sobre la información utilizada. Por último, se presentan los análisis de consistencia entre las series generadas y los precios efectivos de exportaciones totales para cada provincia. Además, se muestra la relación existente entre los ciclos de precios de exportaciones provinciales y la actividad económica provincial, sujeto a la información disponible. Este último punto representa una incipiente línea de investigación.

3.1.3. Antecedentes

Las exportaciones argentinas poseen un peso que se incrementa anualmente en el PBI. Para el período 1993-2008 dicha participación pasó del 7 % al 14 % (a precios de 1993), y del 7 % al 24 % (a precios corrientes). Dentro de las exportaciones nacionales revisten gran importancia la de commodities, concentradas en productos del sector agropecuario exportados de manera directa o luego de alguna industrialización.

Sin embargo esta realidad nacional no es homogénea para todas las provincias. En

¹⁴La intención futura es trabajar a nivel producto. Pero dada la cantidad de información que se necesita adquirir y las posibles dificultades para actualizar dicha información se trabaja en algunos casos con grupos de producto o capítulos de exportación. No obstante, no debería registrarse grandes modificaciones en el comportamiento cíclico de los precios seleccionados, aunque si en los niveles.

muchas de ellas, el peso de las exportaciones de ciertas materias primas o productos manufacturados (agropecuarios y no agropecuarios) es clave en el dinamismo regional. Es el caso del azúcar, la yerba mate, el vino, el algodón, los productos minerales y energéticos, y algunos granos y productos agropecuarios para las zonas pampeanas; por citar los ejemplos más relevantes.

Para estudiar el desempeño de los precios de exportación se dispone de las estadísticas del Comercio Exterior elaboradas por el INDEC. Pero la información posee un rezago importante en su difusión. Por ese motivo se construye un indicador de precios que es una canasta representativa del total de las exportaciones.

En esta línea, el trabajo destacado a nivel nacional es el que desarrolla el Banco Central de la República Argentina (BCRA)¹⁵, donde se publica desde tiempos recientes un indicador de precios de materias primas de exportación (aquellas que en promedio representan el 35 % de las exportaciones totales, año 2006); que ajusta adecuadamente el comportamiento en el corto plazo del precio total de las exportaciones. Sin embargo no es lo suficiente representativo para el análisis de los ciclos provinciales o regionales.

Como se verá en la última parte del trabajo, el mencionado indicador del BCRA posee un adelanto de al menos 2 trimestres en la actividad económica nacional (período 1997-2008). Respecto de la relación entre el ciclo de precios de exportación y el ciclo económico, a nivel internacional se encuentra que los precios de aquellos productos exportables se anticipan en algunos meses al ciclo de referencia de la economía local. (Niemira-Klein (1994), Moore&Moore (1985)). En países del sudeste asiático se incluye en el cálculo de indicadores líderes precios de los productos de exportación (en algunos casos como variables nominales y en otros como variables reales deflactadas por algún índice de precios).

A nivel regional (en Estados Unidos), la experiencia más interesante es el caso de Texas, que incluye en su indicador líder de la economía, al precio del petróleo, ya que es una economía sesgada hacia dicha producción¹⁶.

Además, es posible considerar a los precios de exportación como una variable proxy del desempeño de los términos de intercambio, al menos en el corto plazo, ya que los precios de los productos importados (de los que resulta difícil obtener información

¹⁵Ver metodología de construcción del Índice de Precios de Materias Primas de exportación en: www.bcra.gov.ar/indicadoreseconomicos/preciomateriasprimas

¹⁶Para mayores detalles consultar <http://dallasfed.org/research/regional.cfm> ; Reserva Federal de Dallas. Sistema de indicadores regionales. Para el caso de Australia, se incorpora en el indicador Líder la variable términos del intercambio. Caso similar acontece con Chile (con el precio del cobre) y Nueva Zelanda. www.oecd.org

provincial) presentan menor variabilidad en dicho lapso de tiempo¹⁷.

Antes de presentar la construcción de los indicadores y las diversas metodologías estudiadas es conveniente integrar el análisis de los ciclos económicos con un adecuado análisis y conocimiento de la estructura sectorial-regional, productiva y exportadora, de las provincias argentinas.

Hechos estilizados

En este punto se brindará un breve repaso de los términos del Intercambio para Argentina, de los precios de importaciones nacionales y regionales, de los precios y volúmenes exportados por las provincias, la composición de las exportaciones provinciales y el peso que poseen en las producciones locales.

3.1.4. Los términos del intercambio para Argentina

Los términos del intercambio (expresados como el cociente entre los precios de exportación y los precios de importación de una economía determinada), reflejan el desempeño competitivo del comercio exterior, o a veces también llamado poder de compra de las exportaciones en términos de importaciones¹⁸. El supuesto de economía pequeña y abierta adquiere mayor protagonismo cuando el análisis se circunscribe a regiones o provincias de un país determinado. De esta manera, los precios de las exportaciones son exógenos para las economías provinciales¹⁹. A continuación se presenta el desempeño de los Términos del Intercambio para Argentina en el período 1986-2009 con frecuencia trimestral. Existe un claro comportamiento cíclico, donde el Índice de Precios de Importación es menos volátil que el de Exportación. Desde el año 2002 a la fecha se presenta una fase ascendente en los Términos del Intercambio.

¹⁷Este trabajo no se ocupa de las fuerzas determinantes de los cambios en los precios de los productos de exportación. Para ello se sugiere el trabajo de Carrera et al. (2007).

¹⁸La literatura ofrece cierta distinción entre las economías de acuerdo a su participación en el mercado mundial de los productos que exporta; es decir si posee algún grado de influencia en la determinación de los precios mundiales.

¹⁹Sobre este punto conviene destacar el trabajo de Pacheco et al. (2004) donde se estudia el impacto en el comportamiento estacional del precio mundial de la soja con la incorporación de Brasil y Argentina a partir de principios de los 90'. Esto haría poco defendible el supuesto de tomador de precios de Argentina, pero para nada desvirtúa el objetivo central del presente trabajo.

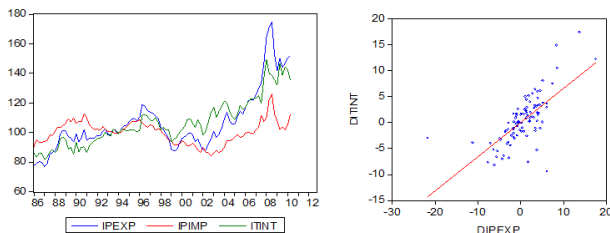


Gráfico 1 - Términos del Intercambio, Precios de Exportación e Importación.
Argentina, año 1993=100, datos trimestrales

Fuente: Elaboración propia sobre base INDEC.

Tanto en niveles como en tasas de cambio trimestrales, puede observarse la fuerte correlación existente entre los Términos del Intercambio y el Índice de Precios de Exportación nacional.

Ante la dificultad expresa que de no contar con precios de importación para las provincias, una forma de aproximar los términos de intercambio provinciales es a través de los precios de exportación (o Índice de Precios de Exportación IPE); al menos de los productos o grupos de productos más destacados. Este procedimiento puede que no esté alejado de la realidad ya que los productos de importación suelen tener menos volatilidad que los precios de exportación; debido a que los bienes que se importan son en su mayoría bienes de consumo o manufacturas de origen industrial. El dato más cercano es la representación de los precios de importación para Argentina, para el total de las importaciones y para los grades rubros.

3.1.5. Los precios de Importación

Siendo el objetivo principal del trabajo construir y analizar el desempeño de los precios de exportación para las provincias, es posible realizar un breve análisis sobre la posibilidad de poder aproximar los Términos del Intercambio de las provincias. Pero cuando el análisis se orienta al ámbito de las provincias se presentan las mencionadas dificultades para diseñar series de precios de importaciones locales.

Utilizando la evidencia empírica que los precios de importación presentan menor variación en el corto plazo, se opta por aproximar los Términos del Intercambio mediante los precios de exportación. Existen dos elementos que se pueden respaldar esta hipótesis y que prestarán utilidad en futuros abordajes al tema. Por un lado se conoce el desempeño de los precios de importación total y por grandes rubros para Argentina. Por el otro, es posible construir precios de importación por rubros y

para las 5 grandes regiones geográficas de Argentina²⁰⁻²¹. Primero, para observar la estabilidad en el comportamiento de los precios y segundo para corroborar si existen fuertes diferencias entre las estructuras importadoras de las regiones²².

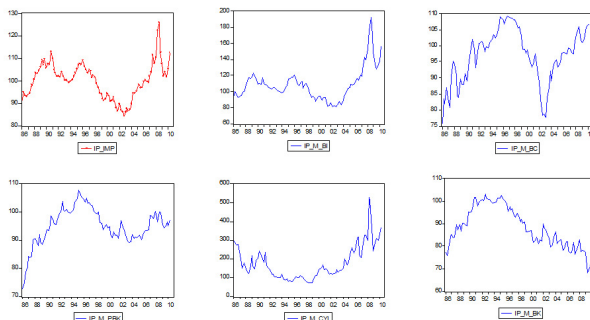


Gráfico 2 - Evolución precios trimestrales de Importación Total de Argentina y Grandes Usos. 1986. I-2009.IV. En dólares corrientes²³

Fuente: Elaboración propia sobre base INDEC.

El comportamiento de los precios en dólares corrientes es muy estable para los diferentes usos e incluso para el total de las importaciones. Es decir, existe un comportamiento cíclico con escasa volatilidad, salvo para el caso de los Bienes Intermedios y Combustibles y Lubricantes.

A continuación se expone el desempeño de los precios de importación anual por regiones, estimados en base a la información proveniente de las Aduanas a través del INDEC:

²⁰Si bien existen Aduanas en las provincias (existen provincias sin aduana, con una e incluso con más de una), las importaciones están fuertemente concentradas en las aduanas de zona fronteriza o portuaria. No obstante, un ejercicio interesante es chequear el comportamiento de aquellas importaciones que inexorablemente están registradas en las aduanas provinciales. A pesar de no aportar una visión global de las importaciones efectivamente realizadas, arrojan información relevante.

²¹Se agradece especialmente las sugerencias del Profesor Osvaldo Meloni.

²²A priori es posible pensar que estructuras productivas más concentradas en industrias o actividades primarias posean fuertes importaciones de maquinarias y equipos; como así también de piezas y repuestos. En última instancia, las importaciones son una función directa de la actividad económica local de las provincias o regiones.

²³Las abreviaturas adoptadas para las importaciones y sus usos representan: IMP (Importaciones Totales de Argentina), BI (Bienes Intermedios), BC (Bienes de Consumo), BK (Bienes de Capital), CYL (Combustibles y Lubricantes) y PBK (Piezas y Repuestos para Bienes de Capital).

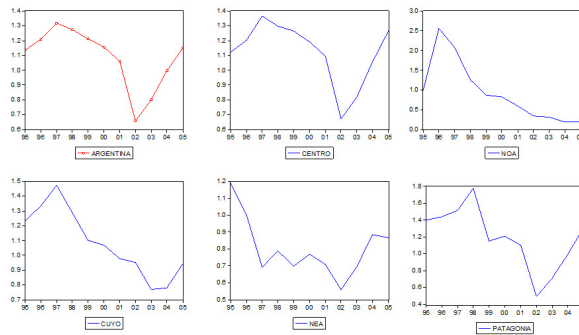


Gráfico 3 - Precio promedio anual de importación por regiones. En dólares por Kg. 1995-2005.

Fuente: INDEC.

Al adentrarse en el análisis de los precios de importación por regiones se perciben comportamientos similares a los precios de importación de Argentina. Salvo para la región NOA, en el resto se presenta una caída en los precios de importación desde 1995, con una reversión a partir de 2002. Esto sería una pequeña señal que las estructuras de importación no serían tan diferentes entre las regiones²⁴.

Hasta el momento solo se dispone de los argumentos visuales mencionados para justificar que la construcción de los Índices de Precios de Exportación de las provincias podría ser una aproximación en el corto plazo de los Términos del Intercambio provinciales; pero esa no es la principal preocupación del trabajo, sino más bien, una posible derivación.

3.1.6. Análisis de las exportaciones por provincias

Como el interés principal se encuentra en los precios internacionales de los productos exportados por las provincias, se presenta en los puntos siguientes el comportamiento efectivo (con frecuencia anual) de los precios de exportación, como así también de los volúmenes. Aunque se deja de lado la interrelación de flujos de bienes y servicios entre las provincias, de difícil medición por la inexistencia de aduanas interiores o registros adecuados sobre el comercio doméstico.

²⁴Las regiones construidas (a efectos de organizar la información de manera homogénea) están compuestas por las siguientes provincias: CENTRO, Córdoba, Buenos Aires, Capital Federal, Entre Ríos, Santa Fe y La Pampa; NEA, Misiones, Formosa, Chaco y Corrientes, NOA, Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca y Santiago del Estero; CUYO, Mendoza, San Juan, La Rioja, San Luis; y PATAGONIA, Río Negro, Chubut, Neuquén, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

De acuerdo a esta apreciación existe un canal potencial de transmisión de shocks externos hacia las economías provinciales. En esta misma línea y conociendo que las estructuras productivas, exportadoras y que el peso que poseen las exportaciones en las producciones locales no son similares, es factible pensar en impactos heterogéneos ante cambios en los precios internacionales de los productos exportados. Para ilustrar el comportamiento de los precios y volúmenes de las exportaciones de cada provincia se presentan los gráficos para el período 1995-2008 en precios y 1995-2006 en cantidades.

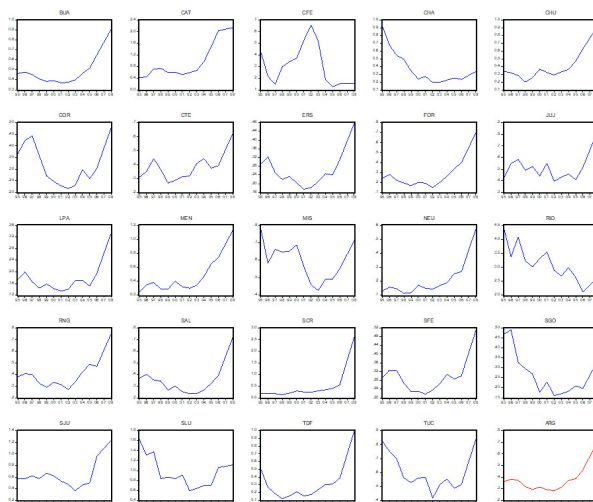


Gráfico 4 - Evolución de los precios anuales de exportación provincial en dólares corrientes, 1995-2008.

Fuente: Elaboración propia sobre la base INDEC.

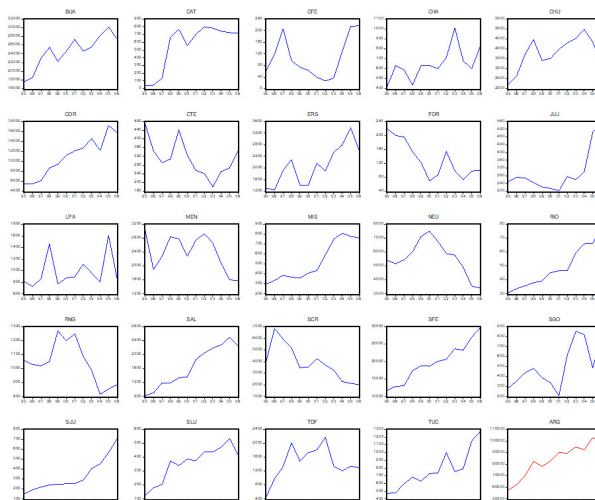


Gráfico 5 - Cantidades anuales de Exportación (miles de toneladas) por provincias, 1995-2006.

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

El comportamiento de los precios de las exportaciones como de las cantidades presentan un desempeño dispar en el período 1995-2008. Esto obedece a la existencia de estructuras exportadoras subyacentes muy diferentes entre las provincias²⁵. En cuanto a los precios, se observa un crecimiento desde el año 2002, salvo para Capital Federal, Río Negro y en menor medida Chaco. Por el lado de los volúmenes, se presenta un crecimiento en igual periodo de tiempo, aunque en algunas provincias se mantienen constantes y en otras caen. Este es el caso de Formosa, Mendoza, Neuquén, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

3.1.7. Participación de las exportaciones provinciales

Para apreciar la disparidad productiva entre las provincias conviene analizar la participación de las exportaciones en el PBG provincial. Esto puede arrojar una idea sobre las potenciales magnitudes de los cambios en los precios de las exportaciones en la actividad económica global de la provincia.

²⁵En el anexo se describe brevemente la metodología utilizada para construir los indicadores de precios implícitos de las exportaciones de cada provincia para el período citado. Se espera poder trabajar en un futuro con una mejor precisión de precios y volúmenes a nivel producto para cada provincia; así poder encontrar el comportamiento efectivo de los precios de las exportaciones.

JURISDICCIÓN	ABREV	PART-ARG		PAR_Xi/PBGi		(XPRIMi+XCO MBi)/Xi	
		1995	2006	1993	2006	1995	2006
Buenos Aires	BUA	0.39	0.38	0.06	0.23	0.21	0.19
Capital Federal	CFE	0.01	0.01	0.00	0.01	0.01	0.00
Catamarca	CAT	-	0.03	0.01	0.84	0.72	0.93
Chaco	CHA	0.02	0.00	0.06	0.09	0.80	0.70
Chubut	CHU	0.04	0.05	0.14	0.55	0.47	0.51
Córdoba	COR	0.08	0.10	0.08	0.32	0.29	0.28
Corrientes	CTE	0.01	0.00	0.02	0.05	0.74	0.70
Entre Ríos	ERS	0.02	0.02	0.05	0.15	0.60	0.57
Formosa	FOR	0.00	0.00	0.02	0.04	0.98	0.54
Jujuy	JUJ	0.00	0.01	0.04	0.15	0.72	0.45
La Pampa	LPA	0.01	0.00	0.06	0.17	0.90	0.81
La Rioja	RIO	0.01	0.00	0.04	0.15	0.00	0.01
Mendoza	MEN	0.03	0.03	0.06	0.14	0.55	0.27
Misiones	MIS	0.01	0.01	0.05	0.09	0.15	0.18
Neuquén	NEU	0.03	0.02	0.08	0.15	0.92	0.85
Río Negro	RNG	0.03	0.01	0.06	0.17	0.76	0.75
Salta	SAL	0.01	0.02	0.05	0.46	0.86	0.71
San Juan	SJU	0.00	0.01	0.02	0.21	0.21	0.16
San Luis	SLU	0.01	0.01	0.04	0.22	0.03	0.05
Santa Cruz	SCR	0.04	0.02	0.16	0.55	0.93	0.71
Santa Fe	SFE	0.14	0.19	0.15	0.49	0.18	0.12
Santiago del Estero	SGO	0.00	0.00	0.02	0.04	0.98	0.88
Tierra del Fuego	TDF	0.01	0.01	0.12	0.24	0.33	0.60
Tucumán	TUC	0.01	0.01	0.03	0.13	0.21	0.36
ARGENTINA	ARG	1.00	1.00	0.07	0.25	0.34	0.28

Tabla 1 - Datos estructurales de producción, exportación e importancia de las exportaciones

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC, Ministerio de Economía y Direcciones Provinciales de Estadísticas.

La evidencia empírica provincial mencionada, se resume en la tabla previa. Se presentan dos dimensiones que interesan en el trabajo: las discrepancias y similitudes, tanto espaciales como temporales. En primer lugar, se expone la participación nacional de las exportaciones provinciales para dos momentos diferentes del tiempo, 1995 y 2006. Luego la importancia de las exportaciones en la producción o PBG de cada provincia para los años 1993 y 2006²⁶.

Se destaca además, como una medida de volatilidad, el peso de las exportaciones de los productos primarios y combustibles en el total de las exportaciones provincial; como una aproximación de la posible volatilidad global de las exportaciones de cada provincia.

²⁶La metodología de cálculo del cociente de exportaciones a PBG se realizó de la siguiente manera. Se transformó el PBG de pesos corrientes a dólares corrientes utilizando como conversor el tipo de cambio nominal oficial del Banco Central de la República Argentina para el año analizado.

Respecto de la participación en el total de exportaciones nacionales, las principales provincias exportadoras son: Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Chubut, Catamarca y Mendoza, más allá que este ranking sufre ligeras modificaciones con el paso del tiempo, particularmente en provincias como Catamarca y Mendoza²⁷.

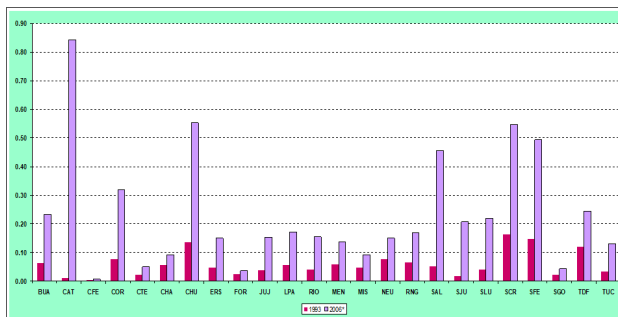


Gráfico 6 - Participación de las exportaciones en el PBG de las provincias (años 1993 y 2006).

Fuente: DNCN, INDEC y Direcciones Provinciales de estadísticas.

Para el año 1993 existe una gran disparidad en el peso de las exportaciones sobre el PBG. La mayor participación la poseen las provincias del sur como Santa Cruz (16.5 %), Santa Fé (14.5 %), Chubut (13.3 %), y Tierra del Fuego (11.9 %). La explicación reside en la extracción de recursos petrolíferos, pesqueros que generan las provincias del sur, mientras que Santa Fé presenta una importante producción de la agroindustria, la industria automotriz; entre otras que destinan la totalidad de la producción al exterior²⁸. Se observa que para todas las provincias, aunque no en igual proporción, se incrementó la participación de las exportaciones en los PBG´s; y en algunos casos se triplicó el cociente mencionado.

3.1.8. Perfil exportador de las provincias

Al realizar un análisis de la composición de las exportaciones provinciales se obtiene una medida de referencia de la estructura de exportaciones de Argentina. Para ello

²⁷Un ejemplo concreto es Catamarca, donde hasta mediados de 1997 representaba menos del 0.5 % de exportaciones nacionales, pero luego con la explotación minera pasó a ser el 94 % de las exportaciones de aquella provincia y representar una participación nacional promedio del 2.5 % en dicho periodo.

²⁸Hay que observar que los cálculos de los PBG´s provinciales pueden no ser comparables, ya que la suma total a precios corrientes de los PBG´s de todas las provincias no alcanza a sumar la totalidad del PBI nacional. Si bien es lógica la existencia de partidas no distribuidas entre las provincias, hay otras discrepancias atribuibles a una heterogeneidad metodológica en la construcción de las cuentas regionales.

se requiere comparar la similitud o alejamiento de las estructuras de exportación de las provincias y la nacional; dividiendo a las mismas en los cuatro rubros más destacados. Con lo cual se puede identificar otra posible fuente de volatilidad del indicador de precios de las provincias. Por otro lado, de acuerdo a la estructura de exportaciones es de esperar mayor variabilidad en aquellos indicadores de precios de provincias donde las exportaciones están concentradas en productos primarios o energéticos.

JURISDICCIÓN	ABREV	ESPECIALIZACIÓN 1995				ESPECIALIZACIÓN 2006			
		1	2	3	4	1	2	3	4
		PRIM	MOA	MOI	COMB	PRIM	MOA	MOI	COMB
Buenos Aires	BUA	0.72	0.93	1.52	0.42	0.62	0.59	1.70	1.06
Capital Federal	CFE	0.00	1.09	2.01	0.10	0.00	0.86	1.96	0.00
Catamarca	CAT	3.06	0.01	0.95	0.00	4.15	0.04	0.15	0.00
Chaco	CHA	3.42	0.48	0.07	0.00	3.09	0.70	0.11	0.00
Chubut	CHU	0.75	0.53	1.15	2.77	1.06	0.44	0.93	5.52
Córdoba	COR	1.24	0.94	1.25	0.00	1.24	1.30	0.65	0.00
Corrientes	CTE	3.14	0.30	0.52	0.00	3.08	0.65	0.15	0.11
Entre Ríos	ERS	2.46	0.87	0.29	0.19	2.52	0.88	0.28	0.00
Formosa	FOR	3.08	0.04	0.03	2.38	1.23	0.93	0.31	5.19
Jujuy	JUJ	3.01	0.54	0.28	0.14	2.00	1.02	0.46	0.00
La Pampa	LPA	3.41	0.10	0.20	0.95	3.42	0.30	0.22	0.82
La Rioja	RIO	0.01	2.20	0.66	0.00	0.06	1.59	1.11	0.00
Mendoza	MEN	0.67	0.79	0.56	3.66	0.86	1.57	0.39	1.42
Misiones	MIS	0.62	0.86	1.84	0.00	0.81	1.35	0.88	0.00
Neuquén	NEU	0.20	0.17	0.08	8.20	0.56	0.32	0.09	14.33
Río Negro	RNG	2.47	0.53	0.16	1.67	3.06	0.40	0.29	1.20
Salta	SAL	2.78	0.24	0.19	1.91	2.16	0.42	0.38	4.43
San Juan	SJU	0.90	1.43	0.90	0.00	0.69	0.53	1.88	0.01
San Luis	SLU	0.14	1.44	1.51	0.00	0.21	1.00	1.66	0.00
Santa Cruz	SCR	1.59	0.17	0.01	5.29	2.20	0.18	0.64	4.33
Santa Fe	SFE	0.74	1.99	0.32	0.03	0.48	1.99	0.35	0.18
Santiago del Estero	SGO	4.17	0.03	0.03	0.00	3.90	0.01	0.34	0.00
Tierra del Fuego	TFD	0.52	0.90	1.18	1.94	0.96	0.52	0.59	7.64
Tucumán	TUC	0.90	0.64	1.89	0.00	1.57	0.77	1.02	0.03
ARGENTINA	ARG	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

Tabla 2 - Especialización en las exportaciones por provincias. Año 1995 y 2006.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

En la tabla previa se presentan los coeficientes de especialización y concentración por rubro exportador para cada provincia con referencia a la composición de exportaciones nacionales. Se cotejan dos años distantes para chequear posibles cambios en la estructura de especialización de las exportaciones. Se aprecian varios cambios; los más notables son la especialización en 2006, comparado con 1995, en productos primarios y combustibles, directamente relacionado con el precio internacional de dichos productos.

Así se perciben diferencias entre las estructuras exportadoras de las provincias y entre el perfil exportador de una provincia en dos momentos diferentes de tiempo. La forma de calcular dichos coeficientes se resume en la siguiente fórmula:

$$CE_{R,j}^T = \frac{VE_{R,j}^T}{\sum_{R=1}^4 VE_{R,j}^T} / \frac{VE_{R,ARG}^T}{\sum_{R=1}^4 VE_{R,ARG}^T} \rightarrow VE_i = P_i * Q_i$$

E-1

CE= Coeficiente de Especialización de la provincia “j”, en el Rubro “R” (PRIM, MOA, MOI, COMB). Donde “VE” es el Valor de las Exportaciones a precios de 1995²⁹, que surge del producto de los precios y las cantidades de cada rubro exportador.

Este coeficiente de especialización mide la participación relativa del rubro “R” en las exportaciones provinciales sobre la participación de similar rubro nacional sobre el total de exportaciones del país.

Si el coeficiente es igual a 1 significa que dicha provincia posee una participación similar en ese rubro exportador al del promedio nacional. En caso de ser menor, la provincia posee una especialización inferior al promedio nacional y todo lo contrario sucede cuando es mayor a la unidad. Con esto es factible conocer cuan diferentes son las estructuras exportadoras de las provincias.

Las provincias que cambiaron considerablemente su composición en dicho período de tiempo son: Buenos Aires, Chubut, Córdoba, Formosa, Jujuy, La Rioja, Mendoza, Misiones, Neuquén, Salta, San Juan, Santa Cruz y Tierra del Fuego. Los cambios son entre rubros, por ejemplo entre MOA y MOI (en diferentes sentidos) y entre estos rubros y el de Combustibles.

Construcción de los indicadores

Hasta el momento se resaltaron escuetamente los aspectos teóricos vinculados a la importancia de construir indicadores de precios de exportación, luego se realizó un análisis de los hechos estilizados de las exportaciones, estructura de las exportaciones y participación en los Productos Brutos Provinciales. Por consiguiente, se está en condiciones de resaltar la importancia especial de la construcción de los Índices de Precios provinciales de productos de Exportación (IPE); las posibles metas que se pueden alcanzar con dichos indicadores y las alternativas en la construcción.

Por ello se destacará el objetivo del trabajo, el proceso de selección de los productos representativos para cada provincia, el número de productos y la cobertura que los mismos poseen para todo el período considerado.

El mayor esfuerzo y tiempo del trabajo se concentra en alcanzar mediante diferentes alternativas metodológicas la construcción de indicadores de precios de productos representativos de las exportaciones provinciales. A priori existen dos alternativas metodológicas similares:

²⁹Esto a efectos de evitar los cambios en los precios relativos de los rubros entre el período 1995-2006. Especialmente en dicho período el precio de los Combustibles e Hidrocarburos es el que mayor crecimiento registró.

- Metodología de indicadores de precios Laspeyres con bases fijas.
- Metodología de indicadores de precios Laspeyres con bases móviles.

En ambos casos las bases corresponden a la participación que posee cada producto en una canasta de exportación seleccionada como representativa. Además existe la posibilidad de realizar similar tratamiento, aunque en vez de trabajar con una canasta de exportación se deberían seleccionar los productos más importantes en el PBG o Valor Bruto de Producción de cada provincia³⁰.

Esta disyuntiva queda planteada para que en un futuro se pueda ampliar el análisis. La coherencia de esta alternativa reside en que ciertas producciones no poseen un peso considerable en las exportaciones provinciales, pero si en la producción de la economía. Ante un cambio en el precio de dicha producción se presentaría un impacto considerable en la actividad económica, que no se está captando al trabajar con canasta de exportación al resto del mundo.

3.1.9. Objetivo del Indicador de Precios de Exportación

Se tiene la presunción que la transmisión de los shocks económicos puede iniciarse por la vía del comercio exterior. Para ello baste considerar el trabajo de Cerro y Meloni (2003), donde se resalta el vínculo entre los ciclos económicos locales y las crisis de balanzas de pagos, generadas por cambios en los precios internacionales de los productos exportados.

Es de esperar que los precios de las exportaciones para las diferentes provincias argentinas posean diferencias considerando los siguientes motivos:

- Peso de las exportaciones sobre el Producto Bruto de la Provincia o geográfico (PBG), es decir la relación X_i/PBG_i .
- Composición o estructuras de exportación diferentes. Considerando los grandes rubros existen provincias con sesgos exportadores hacia los distintos rubros de exportación.
- Evolución en el tiempo.

Estas apreciaciones preliminares pueden ayudar a entender de mejor manera el desempeño de los ciclos económicos provinciales e incluso el nacional. Indicadores de

³⁰ Al utilizar como ponderador la participación en el VBP de producción se le atribuye mayor importancia a ciertos productos que pueden ser no transables o que directamente su comercialización al resto del mundo es muy baja.

esta naturaleza han dado probadas muestras de comportarse como un líder del ciclo de referencia, regional o nacional, en países desarrollados.

3.1.10. El Indicador de precio de materias primas de exportación (IPMPE) del BCRA

El BCRA, tal cual fuera mencionado, inició el cálculo de los indicadores de precios de productos relevantes de exportación de Argentina entre los cuales incluye a los siguientes productos: soja, trigo, maíz, aceite de soja, aceite de girasol, harinas de soja, laminados planos, acero, carnes bovinas, etc. Uno de los motivos principales del cálculo apunta a la aproximación de corto plazo de los términos de intercambio o competitividad del comercio exterior de Argentina. Además presta una utilidad extra para proyectar el ritmo recaudatorio del estado, de acuerdos con las políticas comerciales vigentes.

Este indicador es del tipo Laspeyres encadenado (o móvil). Es decir, anualmente se modifica la base; siendo la base la participación en las exportaciones del producto considerado. Debido a que dichas participaciones son muy cambiantes en períodos de 12 meses e incluso dentro del año. La participación (share=S) del producto “i” viene dada por:

$$S_i^T = \frac{VE_i^{T-1}}{\sum_i VE_i^{T-1} \rightarrow VE_i = P_i + Q_i}$$

E-2

Donde VE es el valor de la exportación del producto i.

El desarrollo de la metodología general del indicador puede bajarse del sitio web del BCRA³¹. Pero desde el punto de vista de la adecuación empírica, en el presente trabajo se debería construir los indicadores de precios de exportación provinciales con la metodología del BCRA; utilizando una base móvil.

3.1.11. Metodología del Índice de Precios de Exportación por provincias (IPE)

El proceso de construcción de los indicadores finales requiere de un arduo proceso de conciliación y tratamiento estadístico de la información; especialmente series de precios lo más cercanas a los productos exportados. La obtención de las series de precios representativas de los productos exportados por las diferentes provincias

³¹Para un mejor análisis de la metodología del IPMPE del BCRA, se recomienda el sitio web: www.bcr.gov.ar/indicesBCRA

no siempre resulta de fácil disponibilidad. Dicha tarea es menos complicada en el caso de los commodities donde los productos son más homogéneos y existen precios internacionales de referencia. Ejemplo de los mismos son las cotizaciones de cereales, oleaginosas, manufacturas de origen agropecuario, minerales, petróleo, etc.

A continuación se detallan de manera resumida los pasos realizados para la construcción de las series de precios de los productos de exportación provinciales, algunos de los cuales son comunes para ambas metodologías propuestas.

Paso 1: En primer lugar se generó un listado de los productos más importantes de exportación provincial y su participación en las exportaciones para el período 1990-2008; o en su defecto desde 1993-2008.

Paso 2: Obtención de las series de precios internacionales y domésticos de los diferentes productos³². Los precios se expresan en dólares corrientes.

Paso 3: Luego de identificar aquellos productos o grupos de productos más relevantes se trató de conseguir un número reducido de productos o grupos de productos.

Paso 4: Construcción de los Indicadores de Precios (IPE). Se utilizó la metodología adoptada por el BCRA para el cálculo de los indicadores de precios. En general la estructura corresponde a indicadores del tipo Laspeyres encadenados o con base móvil ya que al existir fuertes cambios en los precios del comercio exterior se generan grandes cambios en las participaciones del comercio exterior anualmente. Además se construyeron similares indicadores Laspeyres de precios con año base fija para el año 2004; y así analizar las ventajas de utilizar ambas metodologías. Las participaciones de cada producto se determinan a través del valor en el total de las exportaciones de cada uno de ellos³³.

A continuación se presentan ambas metodologías de cálculo:

$$IPE - LM_{i,T}^j = \sum_{i=1}^j .P_{i,t,T}^j * \alpha_{i,T-1}^j \Rightarrow \alpha_{i,T-1}^j = \frac{VE_{i,T-1}^j}{\sum_{i=1}^N .VE_{i,T-1}^j}$$

E-3

$$IPE - LM_{i,T}^j = \sum_{i=1}^j .P_{i,t,T}^j * \alpha_{i,2004}^j \Rightarrow \alpha_{i,2004}^j = \frac{VE_{i,2004}^j}{\sum_{i=1}^N .VE_{i,2004}^j}$$

³²Se deja para posteriores ampliaciones del trabajo descontar fletes, gastos de comercialización, e impuestos (retenciones a las exportaciones). De esta manera será posible conseguir el precio percibido por los productores, primarios, industriales y energéticos. Aunque modifican los niveles, pueden poseer escaso impacto en el comportamiento cíclico que se analiza en el trabajo.

³³Para el caso del indicador Laspeyres con base fija, se adoptó el año 2004 como base, ya que los precios de dicho año coinciden con el promedio de precios de los productos de exportación para Argentina, período 1996-2008.

E-4

Donde IPE-LM representa al Índice de Precios de Exportación Laspeyres Móvil, e IPE-LF es el Índice de Precios de Exportación Laspeyres Fijo. Luego t =mes, T =Año, $T-1$ = Año previo, i = producto, j =provincia o jurisdicción y P_i = Índice de Precio del producto i , con base 2004=100.

Paso 5: Los precios siempre se expresan en dólares corrientes. Mientras que en el caso que no es posible disponer de una cotización internacional se utilizó la información de precios por partida arancelaria homogénea del comercio exterior del INDEC, que surgen de una estimación como índice de Precios Paasche³⁴ o implícito, con base en el año 1993.

Paso 6: La actualización de los indicadores de precios de exportación se realizó manteniendo los ponderadores más actualizados posibles y disponibles. Es decir la participación de cada grupo de producto en el total exportado para el último año disponible. No obstante se probaron las diferentes alternativas sin registrarse cambios sustanciales.

3.1.12. Selección de productos de exportación por provincia

En este punto se pretende mostrar el proceso de selección de los productos representativos de las exportaciones provinciales para la posterior construcción de los indicadores de precios regionales. En primer lugar se persiguió como metodología la selección de un número reducido de productos de exportación con una cobertura superior al 50 % de las exportaciones durante el período bajo análisis³⁵⁻³⁶.

Se adoptó como criterio la utilización de esa cantidad de productos por diversos motivos, que se exponen a continuación. En primer lugar, en el período considerado existieron diversos cambios estructurales en la composición de las exportaciones. Además entre años consecutivos es frecuente encontrar ese tipo de comportamientos.

³⁴Se pudo comprobar que para ciertos productos existe un corrimiento temporal en el precio FOB informado por el INDEC y el precio spot en el mercado donde cotiza el producto de referencia. Para el caso del algodón el rezago promedio de la serie de precios FOB de exportación está cercano a los 3 meses.

³⁵Se excluyeron aquellas exportaciones de origen indeterminado, de la plataforma continental y de origen extranjero. Si bien puede resultar interesante para algunos análisis, en el presente trabajo el interés se encuentra direccionado a la composición interna de las exportaciones provinciales.

³⁶Los nombres de las provincias se encuentran abreviados. A continuación se detalla cada una de ellas: BUA (Buenos Aires), CFE (Capital Federal), CAT (Catamarca), COR (Córdoba), CTE (Corrientes), CHA (Chaco), CHU (Chubut), ERS (Entre Ríos), FOR (Formosa), JUJ (Jujuy), LPA (La Pampa), RIO (La Rioja), MEN (Mendoza), MIS (Misiones), NEU (Neuquén), RNG (Río Negro), SAL (Salta), SJU (San Juan), SLU (San Luis), SCR (Santa Cruz), SFE (Santa Fé), SGO (Santiago del Estero), TDF (Tierra del Fuego) y TUC (Tucumán).

Por otro lado, al realizar un análisis para todas las provincias y a modo de evitar el problema de la mayor diversificación existente en las exportaciones, es imperioso recurrir a un mayor número de productos para diseñar el indicador y aproximar así los precios de exportación de la provincia.

La meta propuesta al comenzar el trabajo fue alcanzar al menos el 40% de las exportaciones provinciales para cada uno de los años y para cada una de las provincias.

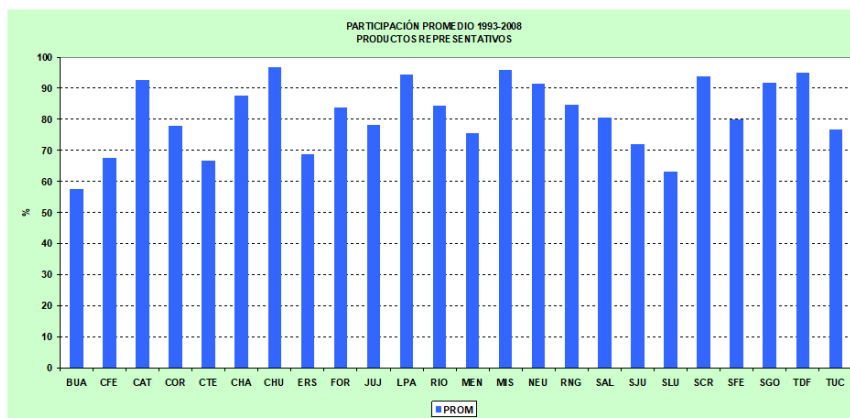


Gráfico 7 - Participación promedio de los productos representativos en el total de exportaciones.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

La cobertura promedio para el período 1993-2008 de los productos considerados como representativos para las provincias es superior al 50%; y salvo dos provincias de ese grupo, es superior al 60% con al menos 5 productos representativos. Cuando la estructura de exportación se encuentra muy diversificada se debe recurrir a un mayor número de productos representativos para cubrir el porcentaje fijado como meta.

3.1.13. Los datos

La ventaja de construir indicadores de precios está en contar rápidamente con información de frecuencia mensual³⁷. La mayoría de los precios son informados o registrados en los distintos mercados mundiales dependiendo del lugar de cotización de los productos. Dichos mercados son la referencia mundial en la formación de los precios. Las fuentes son múltiples, pero organismos como el FMI, FAO, USDA, etc.,

³⁷Ventaja especialmente por trabajar con precios.

se encargan de la recolección de la información desde su creación³⁸.

Los datos de precios utilizados en el trabajo son los del mercado disponible. Es factible trabajar con datos del mercado a término, pero el análisis ya adoptaría otro perfil que no amerita ser tratado en el trabajo, tales como el funcionamiento de los mercados, el costo de almacenamiento, la diferencia entre productos frescos y conservados, entre otras cuestiones no menos interesantes.

3.1.14. Frecuencia de los datos

La mayoría de las series de precios utilizadas en el trabajo son de frecuencia mensual. En algunas circunstancias es posible encontrar cotizaciones con frecuencia diaria y semanal. De esta manera se facilita el estudio del comportamiento cíclico de los precios de los diferentes productos considerados a nivel regional y nacional.

En el caso de las cotizaciones mensuales las series deben ser ajustadas por estacionalidad e irregulares extremos para facilitar el posterior análisis del ciclo y tendencia. Los datos trimestrales provienen principalmente del INDEC en los cuadros de precios del comercio exterior.

Para contar de información mensual se recurre a dos alternativas metodológicas. La primera consiste en repetir el dato para los meses extremos del trimestre (ya que los datos trimestrales se encuentran centrados en el trimestre) y la segunda alternativa es realizar una interpolación geométrica.

Los datos anuales son de utilidad para contrastar, cotejar y conciliar si fuera necesaria la información de precios trimestrales y mensuales. En el caso de la información anual son los precios efectivamente a los que se realizó la exportación y con el origen provincial adecuado.

Los ciclos de precios de exportación regionales

Corresponde analizar de manera mas detenida los resultados de los ciclos de precios posteriores a la previa discusión metodológica, ya superada en esta instancia.

Los objetivos más importantes para esta etapa se corresponden con identificar la existencia de una correlación positiva entre el ciclo de precios de cada provincia y el ciclo económico de la provincia respectiva. Por otro lado, conocer si el ciclo de precios de cada provincia adelanta, coincide, rezaga, o no tiene ningún patrón claro con el ciclo económico provincial.

³⁸Se detalla en el anexo la fuente de información y características particulares de la los precios utilizados para cada provincia.

Como primer paso se presentan los indicadores de precios de exportación provinciales con la metodología Laspeyres móvil.

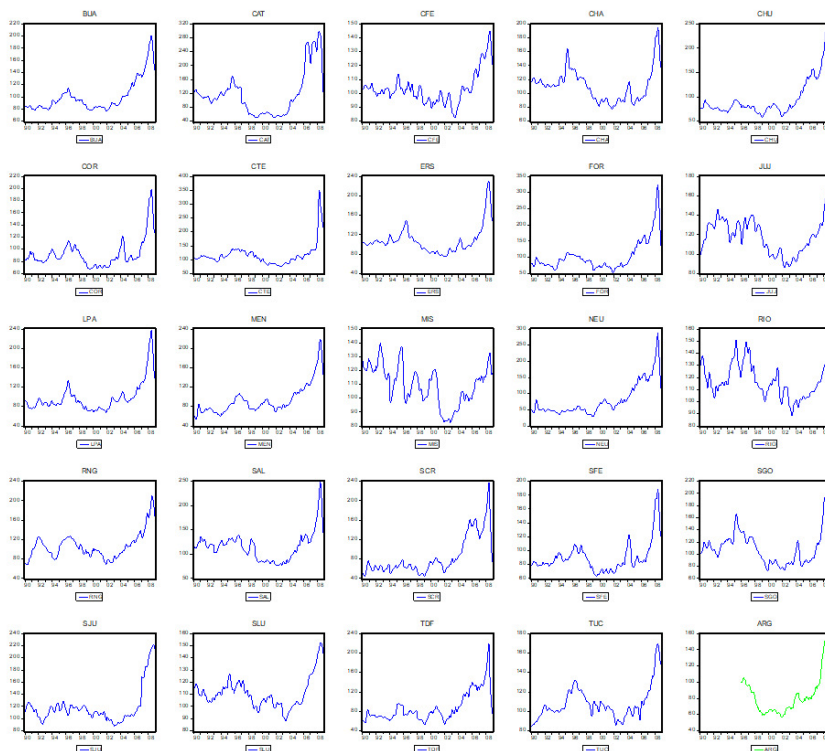


Gráfico 8 - Índice de Precios de Exportación (IPE) Laspeyres Móvil. Datos mensuales 1990-2008.

Por cuestiones de espacio no se muestran los resultados de los indicadores de precios con la metodología Laspeyres de base fija y se remiten al anexo.

Si se tiene presente el comportamiento de los precios anuales de las exportaciones que se presentaron en los hechos estilizados, se encuentran algunas concordancias importantes. Entre ellas que para la mayoría de las provincias los precios de las exportaciones crecían desde el año 2002. Además se presenta el desempeño del indicador del BCRA para Argentina.

3.1.15. Consistencia de las series

La primera inquietud que se plantea una vez construidos los indicadores de precios (con frecuencia mensual) correspondientes, es la consistencia con los precios efectivos de exportación FOB anuales para la totalidad de las exportaciones de la provincia. Para ello se anualizan las series mensuales de precios diseñadas y se compara la correlación simple entre las tasas de cambio de ambas series, para el período 1995-2008.

Los resultados se presentan en la tabla 4, y en general presentan correlaciones en tasas de cambio aceptables; con la excepción de Capital Federal, donde el IPE construido posee una correlación de -0.51 con el indicador de precios anuales del INDEC. Esto exige un mayor trabajo de análisis de la composición de las exportaciones de esta jurisdicción. Otro aspecto que puede introducir cierto ruido en la construcción de los indicadores proviene de cambios en la participación de las exportaciones totales de la provincia de los productos seleccionados. Aunque se puede prevenir de la presencia de cambios bruscos en dichas participaciones en el período bajo análisis utilizando el Indicador Laspeyres con base móvil y al incorporar nuevos productos y dar de baja los que desaparecen. Los casos donde existen grandes cambios estructurales en las exportaciones no son frecuentes, pero para provincias como Catamarca y San Juan se deben tomar recaudos diferentes.

3.1.16. Correlación con los ciclos de actividad económica

Al no disponer de datos mensuales o trimestrales de la actividad económica para todas las provincias, tales como estimaciones de los Productos Brutos Geográficos provinciales, se decidió recurrir a indicadores aproximados. Este punto si bien será mejorado en el futuro, se desea presentar alguna relación entre la actividad económica y los indicadores de precios de los productos de exportación.

Al buscar una aproximación homogénea se optó por utilizar los Indicadores ISAP (Indicador Sintético de Actividad Provincial), elaborado por la Consultora Muñoz y Asociados³⁹, con frecuencia trimestral desde 1997. Pero se debe aclarar que dichos indicadores son de similar naturaleza a los Indicadores Compuestos Coincidentes elaborados por el Proyecto de Ciclos Económicos de la UNT, bajo la dirección del Profesor Juan Mario Jorrat. Aunque con la desventaja que no se calcula para la totalidad de las provincias del país.

De esta forma el período para el cual se realiza el análisis de correlación en tasas

³⁹Para mayor información se encuentra disponible el trabajo presentado en la Reunión Anual de la AAEP, Córdoba 2008 <http://www.aep.org.ar/anales/works/works2008/munoz.pdf>

de cambio trimestral es 1997-2008. Lo que implica realizar una aclaración relevante relacionada con la corta extensión del período para un análisis cíclico consistente. En dicho período se determinan un ciclo económico completo para las provincias argentinas⁴⁰. Lo cual condiciona en cierta forma las conclusiones.

PROV	-4	-3	-2	-1	0	1	2	3	4
BUA	0.15	0.12	0.14	0.29	0.34	0.21	0.04	-0.03	-0.02
CFE	-0.00	0.04	0.06	0.10	0.10	0.19	0.12	0.03	-0.02
CAT	0.17	0.15	0.09	0.09	0.20	0.27	0.13	0.09	0.14
CHA	-0.00	-0.08	-0.01	0.18	0.23	0.23	0.31	0.16	0.11
CHU	0.17	0.32	0.55	0.46	0.22	0.06	-0.06	-0.13	0.02
COR	0.12	0.12	0.10	0.16	0.13	0.09	-0.02	-0.10	-0.13
CTE	0.09	0.12	0.12	0.06	0.10	0.19	0.24	0.21	0.20
ERS	0.22	0.25	0.15	0.04	0.19	0.28	0.24	0.08	-0.06
FOR	0.19	0.20	0.20	0.25	0.23	0.13	0.03	0.04	0.07
JUJ	0.11	0.06	-0.05	0.03	0.14	0.19	0.14	0.04	-0.03
LPA	0.06	0.05	0.06	0.25	0.22	0.15	0.02	-0.10	-0.14
RIO	0.05	-0.05	-0.19	-0.09	0.13	0.11	-0.08	-0.12	-0.05
MEN	0.06	0.14	0.19	0.21	0.25	0.12	0.02	0.03	0.10
MIS	0.04	0.20	0.27	0.30	0.22	0.10	0.09	0.19	0.19
NEU	0.17	0.10	0.17	0.15	0.03	0.06	0.05	0.01	0.08
RNG	0.21	0.24	0.19	0.18	0.19	0.10	0.13	0.07	0.02
SAL	0.18	0.05	-0.10	-0.29	-0.18	0.20	0.29	0.35	0.18
SJU	0.02	0.04	0.07	0.11	0.17	0.16	0.18	0.19	0.21
SLU	-0.06	0.06	0.19	0.26	0.28	0.21	-0.05	-0.08	0.06
SCR	0.17	0.20	0.12	0.11	-0.06	-0.14	-0.15	-0.02	0.09
SFE	-0.03	-0.18	-0.12	0.15	0.39	0.38	0.07	-0.17	-0.13
SGO	0.14	0.08	0.06	0.23	0.28	0.19	0.07	-0.11	-0.16
TDF	0.05	0.20	0.29	0.29	0.28	0.11	0.06	-0.01	-0.17
TUC	0.01	0.08	0.16	0.12	0.21	0.26	0.17	0.10	0.06
ARG	0.29	0.30	0.34	0.32	0.25	0.18	-0.04	-0.10	-0.08

Tabla 3 - Correlación entre las tasas de cambio de los Índices de Precios y Ciclos económicos de las provincias. Datos trimestrales 1997-2008.

Como primera observación se destaca que existe una correlación positiva entre el ciclo de precios de exportación y el ciclo de actividad económica provincial; tal cual se esperaba. Si bien las correlaciones son bajas, se debe tener presente que los ciclos de precios en general son más volátiles que los ciclos de actividad, con lo cual los valores encontrados no deberían ser subestimados⁴¹.

⁴⁰Se llama ciclo completo al período de tiempo que media entre pico y próximo pico; o entre valle y próximo valle. Para mayores detalles ver “Avances en Econometría”

⁴¹Se encuentran sombreados aquellos coeficientes de correlación superiores a 0.20

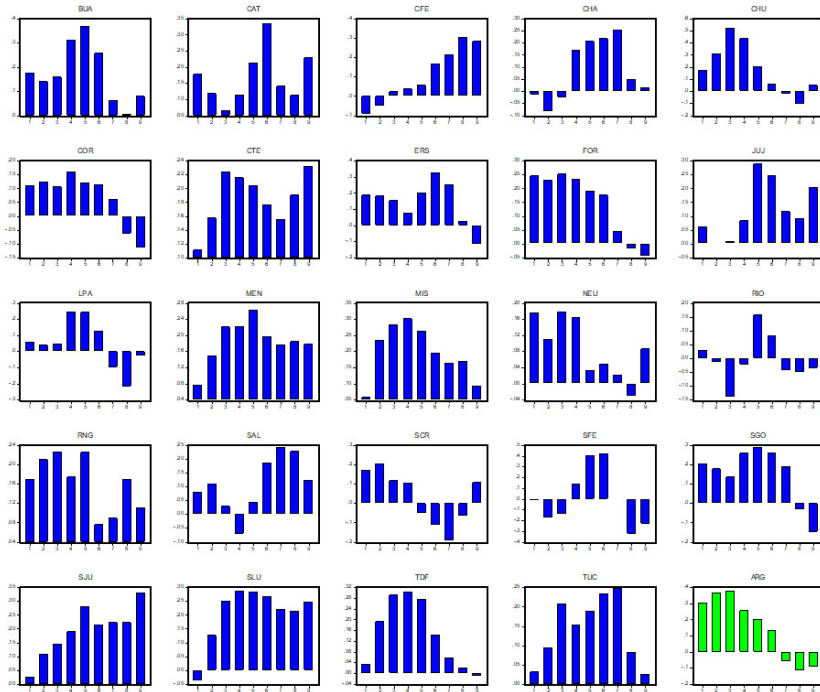


Gráfico 9 - Patrón de Correlación trimestral entre IPE-LM y Ciclo Actividad provincial⁴²

Para este análisis exploratorio y preliminar que se viene desarrollando, se deber destacar que una forma de determinar si el IPE para una provincia adelanta, coincide o rezaga al ciclo económico respectivo depende del momento en el que presente su máxima correlación en tasas de cambio trimestrales (información que se puede ver gráficamente y que se resume en la tabla siguiente).

Los patrones cíclicos difieren entre las provincias. En algunos casos las correlaciones entre los ciclos no son altas mientras que en otras no son muy estables ni concluyentes. Por ejemplo para el caso de las provincias de La Rioja, Córdoba, Corrientes, La Pampa y Capital Federal, entre las más destacadas. En cambio Buenos Aires, Catamarca, Chaco, Chubut, Formosa, Jujuy, Mendoza, Misiones y Tierra del Fuego presentan los patrones cíclicos más claros.

⁴²En la abscisa de cada gráfico debe interpretarse 1= 4 trimestres de adelanto del IPE respecto del ciclo económico; 2=3 trimestres de adelanto, etc. Mientras que 5= ni adelanto ni rezago, desde 6 en adelante hasta 9, se determina que el IPE rezaga, 1, 2,3 o 4 trimestres al ciclo económico

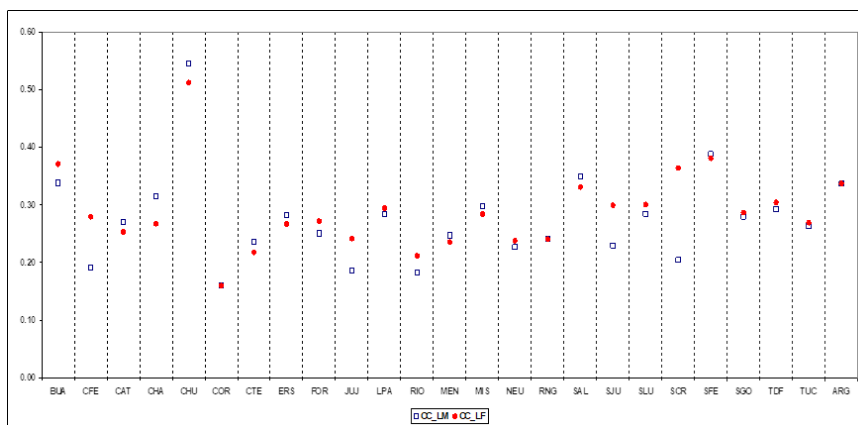


Gráfico 10 - Comparación entre la correlación de IPE-LF&IPE-LM y Actividad Económica

De la comparación entre el comportamiento con el ciclo económico de los dos Índices de Precios (base fija y móvil) se desprende que para algunas provincias los coeficientes de correlación máximos no son diferentes, mientras que en otras jurisdicciones como Capital Federal, Chaco, Jujuy, San Juan y Santa Cruz las diferencias son importantes.

JURISDICCIÓN	ABREV	PART-ARG		PAR_Xi/PBGi		PROD	CC	MAXIMO CORRELACION		TRIM. ADEL/REZ	
		1995	2006	1993	2006			IPE-INDEC	CC_LM	CC_LF	CC_LM
Buenos Aires	BUA	0.39	0.38	0.06	0.23	9	0.99	0.34	0.37	0.00	0.00
Capital Federal	CFE	0.01	0.01	0.00	0.01	6	-0.58	0.19	0.28	8*	4.00
Catamarca	CAT	-	0.03	0.01	0.84	7	0.85	0.27	0.25	1.00	1.00
Chaco	CHA	0.02	0.00	0.06	0.09	8	0.56	0.31	0.27	2.00	2.00
Chubut	CHU	0.04	0.05	0.14	0.55	3	0.97	0.55	0.51	-2.00	-2.00
Córdoba	COR	0.08	0.10	0.08	0.32	7	0.78	0.16	0.16	-1.00	-1.00
Corrientes	CTE	0.01	0.00	0.02	0.05	5	0.77	0.24	0.22	2.00	2.00
Entre Ríos	ERS	0.02	0.02	0.05	0.15	7	0.97	0.28	0.27	1.00	1.00
Formosa	FOR	0.00	0.00	0.02	0.04	4	0.98	0.25	0.27	-1.00	-2.00
Jujuy	JUJ	0.00	0.01	0.04	0.15	5	0.78	0.19	0.24	1.00	6.00
La Pampa	LPA	0.01	0.00	0.06	0.17	7	0.98	0.28	0.29	-8.00	-8.00
La Rioja	RIO	0.01	0.00	0.04	0.15	4	0.57	0.18	0.21	6.00	-8.00
Mendoza	MEN	0.03	0.03	0.06	0.14	7	0.97	0.25	0.24	0.00	0.00
Misiones	MIS	0.01	0.01	0.05	0.09	5	0.88	0.30	0.28	-1.00	-1.00
Neuquén	NEU	0.03	0.02	0.08	0.15	3	0.95	0.23	0.24	7.00	7.00
Río Negro	RNG	0.03	0.01	0.06	0.17	4	0.95	0.24	0.24	-3.00	-2.00
Salta	SAL	0.01	0.02	0.05	0.46	7	0.95	0.35	0.33	3.00	2.00
San Juan	SJU	0.00	0.01	0.02	0.21	8	0.90	0.23	0.30	5.00	4.00
San Luis	SLU	0.01	0.01	0.04	0.22	7	0.62	0.28	0.30	0.00	-1.00
Santa Cruz	SCR	0.04	0.02	0.16	0.55	5	0.77	0.20	0.36	-3.00	8.00
Santa Fe	SFE	0.14	0.19	0.15	0.49	8	0.99	0.39	0.38	0.00	0.00
Santiago del Estero	SGO	0.00	0.00	0.02	0.04	7	0.72	0.28	0.29	0.00	0.00
Tierra del Fuego	TDF	0.01	0.01	0.12	0.24	6	0.87	0.29	0.30	-1.00	-1.00
Tucumán	TUC	0.01	0.01	0.03	0.13	7	0.85	0.26	0.27	1.00	2.00
ARGENTINA	ARG	1.00	1.00	0.07	0.24	10	0.86	0.34	0.34	-2.00	-2.00

Tabla 4 - Estructura de exportaciones y Comportamiento cíclico según

metodología del IPE⁴³

Como resumen del trabajo se expone en el cuadro previo los resultados de los hechos estilizados, la consistencia del indicador de precios de exportación y la referencia de los precios FOB de exportación anual del INDEC. Además se cotejan los resultados de la relación entre el ciclo de precios y el ciclo de actividad económica de cada provincia; tanto con la metodología Laspeyres de base móvil (LM) como la de Laspeyres de base fija (LF).

Las columnas que resumen la correlación máxima expresa el valor máximo alcanzado en correlación entre las tasas de cambio trimestrales del IPE y la actividad económica de cada provincia; siempre cotejando ambas metodologías propuestas. Mientras que en las dos columnas siguiente se muestra el adelanto (-) o rezago (+) trimestral en el que se presenta el coeficiente de correlación máximo entre las tasas de cambio de ambas series.

Se dice que el IPE adelanta al ciclo de actividad económica de una provincia cuando el máximo coeficiente de correlación se presenta cuando la serie de tasas de cambio trimestral se adelanta en “t” trimestres. Mientras que el IPE rezaga al ciclo económico, cuando las tasas de cambio del IPE se rezagan en relación al ciclo en “t” trimestres. Por último, el IPE coincide con el ciclo económico cuando las tasas de cambio del IPE no se adelantan ni rezagan en relación a las tasas de cambio del ciclo económico.

Salvo para el caso de Capital Federal, Jujuy, La Rioja y Santa Cruz, para las restantes jurisdicciones los resultados de la correlación entre las tasas de cambio de los precios de exportación y la actividad económica son similares. Situación parecida en el caso de las correlaciones. No existe un patrón claro, ya que en algunas provincias la correlación máxima es mayor con una metodología que con la alternativa.

3.1.17. Líneas futuras y extensiones

Este trabajo dista mucho de estar concluido; todo por el contrario, apunta a ser el disparador de futuras líneas de trabajo tanto en la dirección de la mejora en la representatividad de los indicadores de precios, como en el análisis al partir del cual poder extraer conclusiones de corto y mediano plazo en las economías provinciales. Entre estas posibles extensiones se pueden destacar:

- Mejora en la definición y cobertura de los productos y grupos de productos

⁴³La Columna PROD resume la cantidad de productos que en promedio se seleccionaron para la construcción de cada indicador de precios por provincia.

- Obtención de mejores indicadores de precios o cotizaciones de los productos en consideración
- Prueba de otras alternativas metodológicas en cuanto a la construcción de los indicadores, y especialmente a la canasta de productos en cuestión para cada provincia
- Extensión del ciclo de la actividad económica provincial, con lo cual mejorar el análisis cíclico del IPE y actividad económica.

3.1.18. Conclusiones

Argentina es un país heterogéneo en su estructura económica. Las exportaciones de cada una de las provincias también poseen dicha cualidad. Por ello en este trabajo se utilizan dos metodologías alternativas para construir índices de precios de exportación. A la vez de estudiar el comportamiento del ciclo de precios con el ciclo de actividad, presentar algunos hechos estilizados del comercio exterior de las provincias, se puede utilizar como aproximación a los términos de intercambio provinciales para poder detectar impactos disímiles en las provincias ante cambios en los precios de los productos representativos.

En el trabajo se comenzó con un exhaustivo análisis estructural de las exportaciones provinciales, analizando la composición, el cambio en el tiempo, y el peso tanto en las exportaciones nacionales como en la producción de cada provincia. Por otro lado también se consideraron los diferentes grados de concentración o especialización de las exportaciones provinciales como posibles fuentes o condicionantes de shocks externos con impacto sobre la producción y el empleo local.

Para alcanzar un índice de precios representativo con frecuencia mensual se adoptó la metodología del BCRA para las exportaciones de Argentina, en la cual se seleccionan los productos representativos más destacados, con la intención de cubrir en cada provincia al menos el 50 % de las exportaciones. La metodología consiste en un índice Laspeyres encadenado o móvil, donde los ponderadores de cada producto es la participación de su valor en el valor total exportado por la provincia en el año de referencia. Aunque también se compararon los resultados con la metodología de mantener una canasta fija para el año base (2004).

Si bien a priori el indicador de Precios de Exportación con base móvil parece ser el más adecuado debido a la existencia de cambios estructurales, no se presenta un patrón contundente en torno a la conveniencia de adoptar una metodología con base fija o móvil.

Por la evidencia empírica y por lo detectado parcialmente en el presente trabajo, se encuentra que los precios de exportación se comportan en algunas jurisdicciones como variables líderes de la actividad económica local. Evidencia que se encuentra para Argentina y para otras regiones del mundo. Aunque hay que resaltar que el período de análisis no posee una extensión adecuada para obtener conclusiones determinantes.

Por último, este trabajo dista mucho de finalizar. Es un punto de partida para el estudio futuro de los ciclos económicos provinciales en el país y especialmente la relación existente entre la actividad económica local y el ciclo de precios de productos de exportación. Llena un vacío sobre un punto que a primera vista se le reconoce su importancia, pero restaban las mediciones pertinentes.

3.1.19. Anexo

Metodología de construcción de las estadísticas de comercio exterior

Desde 1993 el sistema de contabilización y determinación de las exportaciones por su origen provincial fue modificado por el INDEC, reduciendo de esta manera notablemente la participación de la cuenta exportaciones de origen indefinido. Al mismo tiempo cada grupo de producto se registra de manera diferente.

Por ejemplo en el caso de los productos primarios no se utilizan los registro aduaneros ya que es muy difícil por la manera de comercialización determinar la porción que se destina al mercado interno y la que se envía al exterior; por ello se imputa la participación en la producción nacional de dicha provincia como una manera indirecta de determinar el monto exportado por cada provincia.

Para el petróleo existe un régimen diferente y para los productos industriales de empresas con diferentes plantas se imputa la participación en la producción de cada planta en cada provincia como una manera de alcanzar el número final de exportaciones⁴⁴.

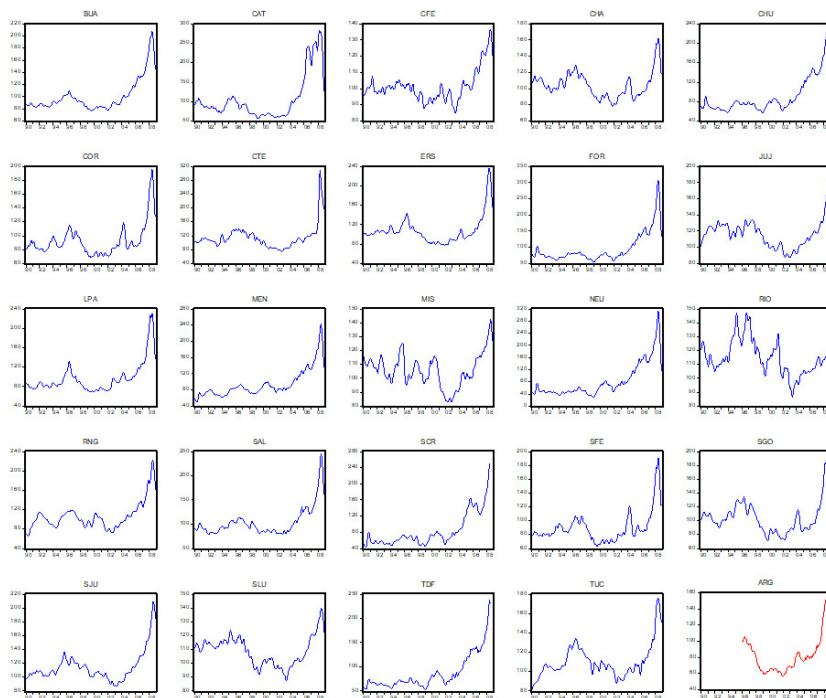
Listado de productos representativos

Por cuestiones de espacio se remite a un archivo digital anexo la información de las canastas de productos seleccionadas para cada provincia, la participación que posee cada producto o grupo de producto, la fuente de información, entre otra información relacionada y de importancia⁴⁵.

⁴⁴Para un análisis más exhaustivo del cálculo de las exportaciones provinciales en Argentina se recomienda la metodología de Comercio exterior del INDEC en los anuarios del Comercio Exterior, www.indec.gov.ar

⁴⁵Se encuentra disponible para los interesados en conocer mayores detalles sobre los productos seleccionados, la metodología de cálculo y aspectos relacionados con mayores precisiones.

Indicadores de Precios de Exportación con base fija (2004)



3.1.20. Bibliografía

BURNS, Arthur & MITCHELL, Wesley. (1946): “Measurement Business Cycles”. National Bureau of Economic Research. New York: Columbia University Press.

CARRERA et al (2007): “Commodity Prices in Argentina. What does move the wind? Anales XLII Reunión Anual Asociación Argentina de Economía Política. Bahía Blanca, Argentina: Universidad Nacional del Sur.

CERRO, Ana M. y MELONI, Osvaldo (2003): “Crises in argentina: 1823 – 2002. The same old story?” Reunión Anual AAEP, Mendoza.

CERRO, A y MICHEL RIVERO, A (2007): “Ciclos Económicos: enfoques y metodologías de medición. Los estudios en la Argentina”. Capítulo VI-3, en “Medio Siglo de Economía”. Editorial Temas. Buenos Aires.

DELFINO, José A. (2002): “Introducción a la teoría de los números índices”. Documento de trabajo n° 14, Nov., Departamento de Economía y Finanzas. FCE - UNC.

JORRAT, J. M. (2003): “Indicador Económico Regional: El Índice Mensual de Actividad Económica de Tucumán (IMAT)”. Anales XXXVIII Reunión Anual Asociación Argentina de Economía Política. Mendoza, Argentina: Universidad Nacional de Cuyo.

KYDLAND, F. and ZARAZAGA, C. (1997): “Is the Argentine Business Cycle Different?” II Jornadas de Economía Monetaria e Internacional. UNLP.

LAZZATI, Natalia y PACHECO, Juan M. (2004): “Análisis de la Evolución del Componente Estacional del Precio de la Soja en Argentina. Implicancias para el Productor Agropecuario”. XXXIX Reunión Anual AAEP. Buenos Aires.

MICHEL RIVERO, Andrés (2006): “Indicador Económico Regional: El Índice Compuesto Coincidente Mensual de la Actividad Económica de Córdoba (ICA-COR). 1994-2005”. XLI Reunión Anual AAEP. Salta.

MOORE, Geoffrey H. y MOORE, Melita H. (1985): “International Economic Indicators: A Sourcebook”. Westport, Connecticut: Greenwood Press.

NIEMIRA, M. y KLEIN, P. (1994): “Forecasting Financial and Economic Cycles”. NY: W. & Sons

3.1.21. Datos

- **DNCN.** Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. www.indec.gov.ar
- **FMI.** Precios de commodities mundiales. www.imf.org
- **USDA.** Precios de productos primarios. www.usda.gov
- **SAGPyA.** Precios de productos primarios, agroindustriales y alimenticios. www.sagpya.gov.ar
- **INTA.** Diversas estaciones experimentales
- **EEAOC.** Estación experimental Obispo Colombres. San Miguel de Tucumán.
- **BCRA.** Banco Central de la República Argentina. www.bcra.gov.ar
- **INDEC.** Estadísticas del Comercio exterior argentino. www.indec.mecon.gov.ar
- **MECON.** Apéndices estadísticos. Información económica al día.

- **Secretaría de Energía de la Nación.** Precios de Exportación de productos energéticos.
- **CEP.** Centro de Estudio de la Producción. Precios de Exportación FOB trimestrales.
- **ISAP.** “Indicadores Sintéticos de la Actividad Económica Provincial”.

3.2. Estructura y evolución de la inversión en el noroeste Argentino (NOA). Período 1994-2006

Autores: Michel Rivero, Andrés David

3.2.1. Introducción

Existen diversas maneras de medir o aproximar la inversión de una economía; tanto directas como indirectas. A nivel nacional el cálculo de este agregado macroeconómico lo desarrolla la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN de ahora en más). La medición es directa en el sentido que computa la inversión en construcción (pública y privada), en maquinarias y equipos y material de transporte. También se realizan distinciones correspondientes a la procedencia de los flujos de inversión, ya que pueden ser de origen nacional o extranjero. Esto se denomina Inversión Bruta Interna Fija y para considerarla como adición neta de capital debe deducirse la depreciación de cada uno de los componentes. Además existe un gran número de variables alternativas que funcionan como termómetro del cálculo pero adolecen de diferentes problemas para mostrar una dimensión completa del fenómeno.

A nivel regional o provincial no se dispone de un cálculo continuo y abarcativo del proceso de inversión, tal cual existe para Argentina. La única precisión que se tiene proviene de los Censos Económicos que se realizan cada 10 años y no cubren la totalidad sectorial de la economía; más allá de generar información homogénea para las diversas jurisdicciones políticas. La región NOA, claro está, no es ajena a ésta dificultad. En la práctica se utilizan algunos indicadores aislados para monitorear el ritmo de inversión regional, entre los cuales se encuentran: análisis de la evolución de los componentes de la inversión (por ejemplo construcción) y con ello inferir sobre el agregado, o bien se hace uso de indicadores indirectos tales como: préstamos bancarios por división política, anuncios de inversiones por parte de las empresas, entre otros.

El desafío del trabajo reside en primer lugar en lograr un indicador de la inversión regional y provincial utilizando la información de algunos componentes que se difunden asiduamente y agregarlos por medio de una metodología diseñada a tal fin. En segundo lugar, disponer de un cálculo para seguir la evolución de la inversión que sea consistente con un indicador de similares cualidades para la totalidad de la economía, como así también con el cálculo de Inversión Bruta Fija de Cuentas Nacionales. En tercer lugar, alcanzar una comparación con otras regiones económicas. Por último, lograr una frecuencia mensual de difusión del indicador de inversión con pocos meses de demora o rezago. No obstante ello, en el presente trabajo brindamos

un cálculo anual del indicador.

Es conveniente deslizar una aclaración previa. En el trabajo hablamos de indicador y no de inversión propiamente dicha. La diferencia reside en la forma de estimación. El método desarrollado por Cuentas Nacionales requiere conocer de manera precisa cada uno de los componentes y subcomponentes de la inversión, como así también sus precios en el año base y en el corriente. Eso, al momento de realizar los cálculos incide en la presentación trimestral del agregado macroeconómico. En cambio, en el trabajo pretendemos trabajar con las tasas de cambio de los componentes de la inversión, agregarlas utilizando como ponderadores la participación que poseen en el cálculo de Cuentas Nacionales y de esta manera arribar a la tendencia ciclo del indicador de inversión.

Siguiendo con esta línea de trabajo, se pretende analizar la composición de la inversión (por tipo) en las provincias del NOA; establecer la participación del NOA en el mix de inversiones nacionales y por último describir el ritmo de inversión en el NOA para detectar posibles diferencias con el proceso de inversión nacional. El ritmo de inversión será entonces aproximado por la el Indicador de Inversión mencionado previamente. Presentamos una aproximación preliminar y no definitiva de la inversión, tanto para el NOA como para Argentina.

El trabajo se estructura de la siguiente manera: primero hacemos un breve repaso sobre el concepto de inversión y su importancia. Además mostramos la evolución de la inversión nacional en un período de tiempo bastante prolongado. Así arribamos a los problemas metodológicos las formas de aproximar la inversión con la información disponible y se detallan algunos de los problemas que posee la información utilizada. Luego se presenta una contextualización socio-económica de la región NOA, se analiza la composición de la inversión y el ranking que ocupa cada provincia por indicador de inversión. Por último se presenta el desempeño anual del Indicador Compuesto de Inversión del NOA y de Argentina, ICI_NOA e ICI_ARG respectivamente para el período 1993-2006.

3.2.2. ¿Qué se considera Inversión? ¿Por qué es importante?

La inversión es aquella adición de capital productivo que se destina a reemplazar el stock existente o bien ampliarlo. Ese stock de capital se utiliza en conjunto con la mano de obra para lograr un nivel de producción mayor en el futuro. Sin capital es imposible generar puestos de empleo. A su vez para generar ese stock deben presentarse determinadas condiciones sobre la posibilidad de colocar la producción; es decir el mercado interno, el externo o ambos. Por otro lado, los empresarios necesitan

incentivos para concretar dicha inversión, por la posibilidad de una recuperación de lo invertido (en algún plazo) y por la obtención de rentabilidad adicional.

La inversión, en un sentido estricto, se corporiza en forma de construcción (residencial y no residencial privada o pública), incorporación de maquinarias, herramientas y de vehículos de transporte de todo tipo. Es justo esta línea de trabajo la que abordaremos. No obstante, existen otros tipos de inversiones a parte tales como la inversión para mantener la fertilidad del suelo (muy importante en las explotaciones agrícolas), la inversión en capital humano (que muchas veces se considera consumo), el desarrollo de patentes de invención, entre otras. Las últimas formas de inversión enumeradas junto a otras también de similar importancia ofrecen demasiada dificultad en su medición. Aspecto aún más significativo cuando el objetivo es lograr una estimación regional y de frecuencia mensual. En el trabajo también excluimos la inversión financiera o bancaria ya que no genera adición al stock de capital existente y técnicamente no se considera inversión, más allá de proporcionar una rentabilidad al que coloca los fondos en estos activos. Por otro lado los depósitos bancarios pueden ser destinados a financiar préstamos y así ampliar la capacidad productiva de las empresas. De hecho utilizamos este indicador como una de las medidas indirectas de evolución de la inversión.

Un rasgo importante de la inversión es que posibilita mayores remuneraciones promedios para los trabajadores de los sectores productivos beneficiados con los flujos de inversión. La inversión además esta asociada a cambios tecnológicos, lo que también se ve reflejado en las remuneraciones de los empleados. A modo de ejemplo sencillo, no es lo mismo un chofer con un camión modelo 80 que el mismo chofer con un camión modelo 2006. Lógicamente al final del mes las distancias recorridas por el último chofer serán mayores, porque permite recorrer mayores distancias en menos tiempo o porque requiere menos tiempo en el taller.

Una de las maneras de evaluar la importancia de la inversión implica observar la participación en el PBI de Argentina durante un período de tiempo prolongado. Por los motivos expuestos inicialmente en la introducción del trabajo, no existe un cálculo continuo de los Productos Brutos Geográficos de las provincias del NOA y mucho menos de la Inversión Bruta Fija. La única posibilidad de evaluar esta participación se reduce al Censo Nacional Económico de 1994 y solo para algunos sectores de la economía.

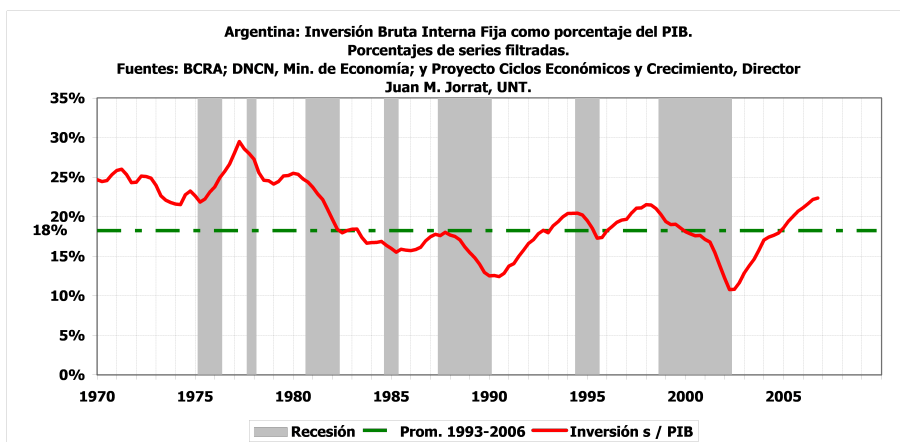


Gráfico 1: Participación de la IBF nacional sobre el PBI. Período 1970-2006

En el gráfico 1 es posible apreciar la participación de la Inversión Interna Bruta Fija nacional sobre el PBI para el período 1970-2006. La participación promedio del período 1993-2006 es del 18 % del PBI, y los valores oscilan entre un mínimo del 5 % a un máximo del 30 %. Otro de los aspectos a considerar es el comportamiento más pronunciado de la inversión comparado con el PBI. Esto se observa que en las recesiones (zonas grises) que la participación cae mientras que en las expansiones sube. Esto es un claro comportamiento procíclico de la IBF, pero más enfatizado que el del PBI.

3.2.3. El NOA: contexto

De acuerdo a datos publicados por la DNCN, en el año 1993 el PBG del NOA representaba el 5,8 % del PBI de Argentina. Además, según el Censo Nacional 2001 del INDEC la población del NOA representa el 10 % de la nacional. Por último, de acuerdo con el Censo Económico de 1994 el NOA posee el 3.9 % de la inversión total del país; tanto en construcción, máquinas y material de transporte. La distribución entre las provincias del NOA se expone en la tabla 2. Dichos números se presentan a efectos ilustrativos y para dimensionar la importancia nacional de la región. De igual manera serán de utilidad para tener una referencia al cotejar la participación de la inversión regional con la nacional.

Además en los últimos tiempos se ha dado a conocer que las provincias del NOA registran el menor crecimiento en las remuneraciones salariales registradas desde finales de 2001; incluso con una menor performance que el crecimiento de los precios

al consumidor (IPC). Esto ofrece, junto con los salarios promedios inferiores al promedio nacional, algunos indicios sobre el stock de capital por trabajador y en última instancia del crecimiento de ese stock de capital per cápita.

3.2.4. ¿Cómo aproximar la Inversión en el NOA?

De acuerdo a lo expuesto en los párrafos iniciales la aproximación de la inversión en el NOA, o al menos de los componentes más importantes, se realizará siguiendo cada elemento de la inversión ponderado por su participación en la IBF de Cuentas Nacionales. Cada uno de los componentes (construcción, maquinas y material de transporte) se transforma en índice con año base 1998=100. Los ponderadores utilizados son las participaciones de los diferentes rubros de la IBF para el año 1993, ya que se considera como base para todas las variables de Cuentas Nacionales por tratarse de un año regular.

Entre los indicadores a nuestro alcance para aproximar el desempeño de la inversión en la región están: la solicitud de permisos para construcción de obras privadas, el patentamiento de vehículos nuevos, la inscripción de maquinarias agrícolas viales e industriales, los créditos al sector productivo (en Pesos constantes), los anuncios de inversiones (ANUN_INV), los despachos de cemento y las importaciones de bienes de capital y piezas para su reparación (IMP_BK). Debemos destacar que algunos de los indicadores poseen más cualidades que otros al momento de reflejar el desempeño de la inversión. Por ello, algunos serán centrales para capturar el ritmo de inversión, mientras que los restantes funcionarán como testigo o brindarán lineamientos sobre el rumbo de la inversión en el NOA⁴⁶.

En la siguiente tabla ofrecemos las participaciones de cada rubro de inversión en la Inversión Bruta Fija Nacional para el año 1993. La construcción, pública y privada, representa casi 2/3 del total de inversión. En segundo lugar de importancia están las maquinarias y equipos con un 26 % y por último el material de transporte con un 12 %. Cabe destacar que durante el período 1993-2006 no se observan importantes variaciones en las mencionadas participaciones lo cual brinda mayor confianza en la estructura de ponderadores utilizadas para la construcción de los indicadores compuestos de inversión.

⁴⁶La información utilizada ha sido extraída de diversas fuentes oficiales. En detalle: 1) Permisos de Construcción, INDEC en base a secretarías de obras privadas municipales. 2) Inscripción de maquinarias y vehículos de todo tipo, Dirección nacional de Registro de la Propiedad Automotor (DNRPA). 3) Anuncios de Inversión, Centro de Estudio de la Producción (CEP) Ministerio de Economía. 4) Préstamos bancarios, Banco Central de la República Argentina (BCRA). 5) Importación de Bienes de Capital, INDEC. 6) Despacho de Cemento, Asociación Fabricantes de Cemento Portland (AFCP).

PONDERADORES	IBF 1993
1-CONSTRUCCION	0.62
2-MAT. DE TRANSPORTE	0.12
3-MAQUINAS Y EQUIPOS	0.26
Fuente: Inversión Bruta Fija, DNCN	

Tabla 1: Ponderadores de la IBF de la DNCN. Año base 1993

En la siguiente ecuación se presenta el método de cálculo del Indicador Compuesto de Inversión del NOA, mientras que en la siguiente se muestra similar cálculo para la Argentina. Así se percibe la homogeneidad y similitud entre ambos indicadores lo cual los hace plenamente comparables. En el punto donde trataremos la evolución de la inversión regional y nacional se presenta el gráfico cotejando ambas series.

$$ICI_{NOA} * \left[\frac{1}{2} * CEM_{NOA} + \frac{1}{2} * PERM_{NOA} \right] + 0,12 * PAT_{NOA} + 0,26 * \left[\frac{2}{3} * IMPBK_{NOA} + \frac{1}{3} * MAQ_{NOA} \right]$$

$$ICI_{ARG} * \left[\frac{1}{2} * CEM_{ARG} + \frac{1}{2} * PERM_{ARG} \right] + 0,12 * PAT_{ARG} + 0,26 * \left[\frac{2}{3} * IMPBK_{ARG} + \frac{1}{3} * MAQ_{ARG} \right]$$

Los despachos de cemento (CEM) y los permisos de edificación (PERM) son utilizados para estimar la evolución del rubro o componente construcción. Se les da una participación similar para aproximar dicho rubro debido a que cada una de las series presenta dificultades. Con la suma de ambas disponemos de una mejor representación de la construcción total realizada en las diferentes provincias y también así en la región NOA. El segundo componente, el material de transporte es aproximado por el desempeño de los patentamientos de vehículos totales nuevos. Y por último, las maquinarias y equipos se capturan por medio de una combinación entre la importación de bienes de capital y la inscripción de maquinarias viales y agrícolas en la región. En este caso se le brinda mayor peso a las importaciones por tratarse de un concepto más amplio que el de las maquinarias agrícolas y viales.

3.2.5. Los datos: aspectos metodológicos

La información utilizada en el trabajo posee la particularidad de ser elaborada por fuentes secundarias de la información. Algunas de las estadísticas están provistas por el INDEC, a su vez recopiladas de las fuentes generadoras regionales como pueden ser las Direcciones Provinciales de estadísticas. Las series se actualizan fluidamente de manera mensual con uno o dos meses de demora promedio.

Cabe destacar que los premisos de edificación son recolectados en las ciudades de mayor importancia provincial, es decir no refleja la construcción en la totalidad de localidades provinciales. Pero en general las ciudades informadas representan más del 75 % de los m2 solicitados para construcción. Por el lado del cemento es un dato más amplio por su cobertura geográfica y sectorial; es decir además de la construcción privada (como los permisos) también muestra la utilización de cemento por parte de las diferentes obras públicas.

Los préstamos bancarios poseen una amplia cobertura tanto geográfica como sectorial, pero existe una dificultad en la información brindada. En especial en un contexto de restricciones al crédito y tasas altas existen otras formas de financiamiento de obras de inversión en las empresas. Las alternativas van desde la utilización de fondos propios o ganancias reinvertidas, créditos externos, fideicomisos como también así fondeo en el mercado de capitales local o foráneo (en especial para las empresas grandes). Además el leasing, una herramienta con mayor difusión permite la incorporación de bienes de capital que por sus bajos costos relativos con el préstamo bancario convencional.

3.2.6. Composición de la inversión

Resulta interesante evaluar el aporte que realiza cada una de las provincias en la inversión total del NOA. Similar importancia posee conocer la posición que ocupa cada una de ellas de acuerdo a los indicadores considerados para representar la inversión. He aquí las siguientes preguntas, ¿es muy diferente la composición de la inversión entre las provincias del NOA? ¿Varían los rankings de participación de acuerdo al criterio seleccionado? Para observar con mayor detenimiento presentemos la información resumida en la Tabla 2. Por renglón se calcula la participación porcentual provincial por indicador de inversión en el NOA. Dichas participaciones son promedios del período. A su vez se calcula la participación del NOA en el total de Argentina (último renglón).

INDICADOR	PERMISOS	CEMENTO	PATENT.	MAQUINAS	PRESTAM.	IMP. BK	ANUN INV.	PBG	IBF
PERIODO	1995-2006	1995-2006	1995-2006	1998-2006	1995-2006	1995-2005	1995-2005	1993	1994
Catamarca/NOA	9.8%	10.6%	9.6%	4.1%	6.2%	11.8%	36.4%	9.0%	10.1%
Jujuy/NOA	18.3%	15.1%	16.9%	31.6%	10.0%	18.8%	10.2%	15.0%	19.2%
Salta/NOA	34.9%	25.8%	24.4%	21.1%	27.9%	36.1%	31.6%	25.4%	21.4%
Sant. Est./NOA	11.1%	15.0%	12.1%	6.6%	11.6%		2.6%	14.4%	11.4%
Tucumán/NOA	25.8%	33.5%	37.0%	36.5%	44.2%	38.7%	23.5%	36.2%	37.8%
NOA/ARG	6.2%	9.6%	5.7%	5.0%	1.9%	0.8%	2.6%	5.8%	3.7%

Fuente: Elaboración Propia en Base diversas fuentes oficiales. Para mayores detalles consultar nota al pie sobre origen de la información.

Tabla 2: Composición de la Inversión en el NOA según distintos indicadores directos e indirectos.

Se observa que el NOA posee una participación nacional muy cercana al 5.8% (PBG NOA/PBI ARG para 1993) en los tres primeros indicadores de inversión. Dichas series, permisos, patentamiento de vehículos y maquinarias nos brindan información completa, al menos de algunos componentes de la inversión. Por su parte, la baja participación en préstamos bancarios, importación de bienes de capital y anuncios de inversiones pueden explicarse por la cobertura parcial en la región. Por ejemplo, un préstamo puede solicitarse en la Capital Federal (por diversas ventajas) para ampliar una planta en la región NOA; las importaciones pasantes por las aduanas regionales subestiman aquellos bienes que ingresan por otras aduanas como las de Buenos Aires y los anuncios de inversiones presentan dificultades para capturar algunas inversiones sectoriales. En cambio, el consumo de cemento presenta una participación cercana al 10%; punto sobre el cual no tenemos demasiadas explicaciones.

Otro punto interesante y disparador del presente artículo es la posición que ocupa cada una de las provincias del NOA por tipo de indicador de inversiones. En líneas generales, se respeta el orden de importancia de cada provincia, adoptando como referencia el PBG de 1993. Es decir Tucumán en primer lugar, Salta, Jujuy, Santiago del Estero y Catamarca, le siguen en ese orden.

Este orden se ve alterado en algunos indicadores puntuales. Por ejemplo, según los permisos para edificación, Salta aparece en primer lugar relegando a Tucumán al segundo. En los anuncios de inversiones se aprecian varias alteraciones del orden esperado. Nuevamente, esto puede ser indicativo que la información provista por dicha fuente no es completa o adecuada. Aquí se observa el fuerte peso de Catamarca; claramente impulsada por los anuncios de inversiones en el sector minero. En el caso de las importaciones de bienes de capital se mantiene el orden de importancia entre las provincias, pero Santiago del Estero no posee aduana, lo que dificulta posicionar a dicha provincia.

El presente análisis permite detectar indicadores que brinden un panorama del desempeño de la inversión, total o particular de sus componentes. Para aproximar la construcción utilizamos los permisos de edificación y los despachos de cemento. Ambos indicadores brindan una participación del NOA en la Nación aceptable.

A su vez, la importancia de las provincias se mantiene muy similar a la esperada. Los patentamiento de vehículos nos aportan una idea de la inversión en material de transporte. Nuevamente, el indicador nos arroja una buena dimensión de la inversión. Por medio de la inscripción de maquinarias obtenemos una idea de la incorporación

de maquinarias en la economía. Aquí existe una participación nacional similar a la del PBG y la importancia de las provincias se mantiene en valores esperados.

Por el lado de indicadores testigos encontramos las siguientes cualidades. Los préstamos bancarios subestiman la participación del NOA en la Nación, pero respetan la importancia entre las provincias.

Este indicador genera una visión global de las inversiones, ya que sería la contrapartida de la adquisición de los bienes. Las importaciones subestiman la participación nacional del NOA, respeta el ordenamiento entre las provincias, pero Santiago del Estero no posee aduana; con ello no aporta información completa sobre la inversión.

Por último los anuncios de inversiones registran falencias en ambos sentidos: subestima la importancia nacional del NOA y no respeta la importancia entre las provincias. En consecuencia no es un indicador completo y creíble sobre el ritmo de la inversión en el NOA.

3.2.7. ¿Cómo evoluciona la Inversión en el NOA?

El mayor peso en la Inversión Bruta Fija nacional (IBF) lo posee la construcción, tanto pública como privada, con un 62% de participación. El resto se reparte entre las maquinarias y equipos (26%) y materiales de transporte (12%). La construcción merece un párrafo aparte. Dicho rubro ha sido el motor de la economía que se vio favorecido por la gran afluencia de fondos particulares como alternativa de inversión.

Esto podría interpretarse como una sustitución de activos generada por la falta de confianza en el sector financiero. Además, muchas inversiones en construcción, si bien son multiplicadoras de empleo y de actividad económica, no tienen la cualidad de representar un incremento de la oferta potencial de bienes en el futuro. Vale decir, no es lo mismo construir una vivienda que construir una nueva fábrica, puentes, diques u obras energéticas

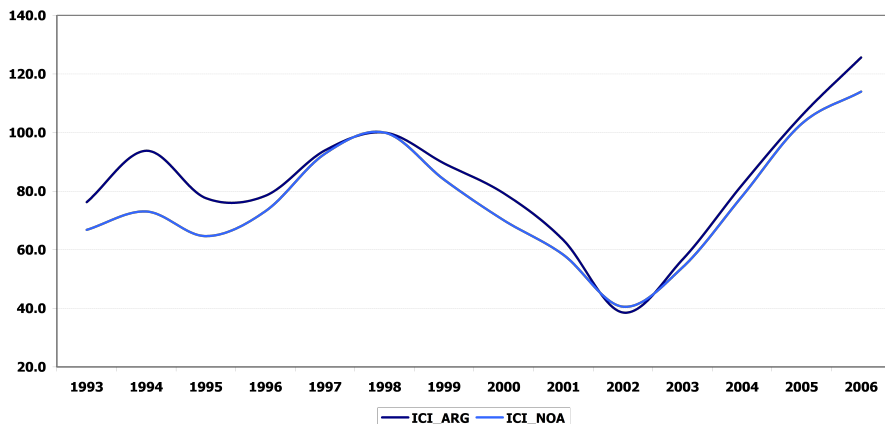


Gráfico 2: Evolución anual del Índice Compuesto de Inversión de Argentina y del NOA. Año base 1998=100.

En el gráfico podemos observar el comportamiento del Indicador de Inversión (ICI)⁴⁷ de Argentina y del NOA. Ambos fueron construidos de similar manera, razón por la que son comparables. Para ello se utilizó: permisos más despachos de cemento para aproximar construcción; inscripción de maquinarias más importaciones de bienes de capital para reflejar la inversión en maquinarias y equipos; y por último, los patentamientos de vehículos para aproximar material de transporte. Todos los indicadores mencionados fueron agrupados de acuerdo a la importancia de cada rubro en la Inversión nacional (IBF). Las diferencias más apreciables se localizan en los periodos 1993-1996 y 1999-2001. En el primero de ellos la inversión en el NOA exhibe un menor desempeño que el nacional. Lo mismo se observa en el segundo período, pero en menor magnitud. A pesar de ser un análisis preliminar se pueden extraer importantes conclusiones utilizando información de algunos indicadores de inversión. Tanto a nivel nacional como del NOA la inversión ha superado para el 2006 el nivel del año 1998, la mejor performance del período completo analizado. También, que la crisis de 2002 fue más profunda que la del Tequila en 1995 en cuanto a la caída en los niveles de inversión. Por último merece destacarse que la inversión en el NOA es menor que la nacional en el período completo y que no existen frenos o reversiones en los ritmos de inversión del NOA y de la Nación.

⁴⁷Se agradecen las sugerencias suministradas gentilmente por el Prof. Juan Mario Jorrot sobre el diseño del Indicador Compuesto de Inversión. Cualquier tipo de error que hubiere son de propia responsabilidad del autor.

3.2.8. Conclusiones

Entre las conclusiones alcanzadas encontramos: la aproximación de la inversión del NOA con la garantía de estar representando el fenómeno en cuestión. En segundo lugar, la identificación de aquellos indicadores que brindan información de calidad sobre las inversiones y resaltar aquellos que poseen falencias. Tercero, que a través de la mayoría de los indicadores analizados la participación de la inversión entre las provincias del NOA, y del NOA en relación a la Nación no son muy cambiantes. Cuarto, se utilizaron indicadores directos e indirectos de la inversión en el NOA, y la mayoría de ellos respetan el posicionamiento de las provincias del NOA tomando como referencia el PBG de 1993. Quinto, fue posible apreciar coincidencias o alejamientos en el ritmo de inversión del NOA cotejado con el desempeño nacional. Es decir, se observa determinada coherencia entre las diversas fuentes utilizadas. Por su parte, los valores arrojados por las series consideradas en el trabajo arrojan participaciones en la inversión similares a las del Censo 1994. Por último, el ritmo de inversión actual es tan sostenido en el NOA como en la Nación, aunque el NOA sigue exhibiendo un menor desempeño que el nacional.

3.2.9. Bibliografía

AFCP: “Consumo mensual y anual de cemento por provincias”. Asociación Fabricantes de Cemento Portland de Argentina.

Anuarios Estadísticos. www.afcp.org.ar

BCRA: “Préstamos bancarios por jurisdicción política”.

Varios años. www.bcra.gov.ar

CEP: “Anuncios de inversiones empresariales por sector”. Varios Informes.

DNCN (1999): “Cálculo regional del PBG para el año 1993”. Capital Federal.

DNCN: “Metodología estimación Inversión Bruta fija”.

DNRPA: “Patentamientos de Vehículos y Maquinarias”.

Diferentes boletines estadísticos. www.dnrpa.gov.ar

INDEC (1994). “Censo Nacional Económico 1994”.

Capital Federal. www.indec.gov.ar

INDEC: “Importaciones regionales por usos económicos”.

Capital Federal. www.indec.gov.ar

INDEC: “Índice de Precios Mayoristas: IPIM”. Varios años. www.indec.gov.ar

INDEC: “Serie EDIFICACIÓN”. Varios números período 1991-2003.

JORRAT, J. M. (2003): “Indicador Económico Regional: El Índice Mensual de Actividad Económica de Tucumán (IMAT)”. Anales XXXVIII Reunión Anual Asociación Argentina de Economía Política. Mendoza, Argentina: Universidad Nacional de Cuyo. www.aaep.org.ar

4. Área Disciplinar Impositivo

4.1. Análisis comparativo de la tributación en la región NOA

Autor: Juan Manuel Brandan

4.1.1. Capítulo I. Marco teórico, antecedente legislativo del impuesto sobre los ingresos brutos y sellos emanada de nación. Ley de coparticipación nacional nº 23.548, pacto fiscal federal, convenio multilateral, compromiso federal del 6 de diciembre de 1999

1)- La nación, las provincias y las municipalidades, se reconocen como estamentos diferenciados, en nuestro federalismo fiscal, que basado en la unidad nacional y en el interés general, establecen mecanismos para su coordinación y armonización.

En el año 1979 con vigencia a partir del año 1980, se impartieron pautas emanadas de la Secretaría de Hacienda de la Nación, y que consistía en una regulación completa y terminada del tributo local para su incorporación en forma textual a las legislaciones provinciales y se incorporó lo sustancial del impuesto sobre los ingresos brutos a la ley 23.548 – por lo que los fiscos no pueden apartarse de las regulaciones sustanciales que les impone esa pauta nacional incorporada al régimen de coparticipación nacional, caso contrario entrarían en pugna con el régimen de coparticipación.

2)- La ley de coparticipación en su art. 9º inc., 1, determina las características básicas a la cual deberán ajustarse las jurisdicciones provinciales en el Impuesto sobre los Ingresos Brutos.

- Re caerán sobre los ingresos provenientes del ejercicio de actividades empresarias (incluso unipersonales) civiles o comerciales con fines de lucro, de profesiones, oficios, intermediaciones y de toda otra actividad habitual excluidas las actividades realizadas en relación de dependencia y desempeño de cargos públicos;
- Se determinaran sobre la base de los ingresos del periodo, excluyéndose de la base imponible los importes correspondientes a impuestos internos para los fondos: nacional de autopista, tecnológico, del tabaco y de los combustibles.

- Esta deducción solo podrá ser efectuada por los contribuyentes de derecho de los gravámenes citados, en tanto se encuentren inscriptos como tales. El importe a computar será el del débito fiscal o el del monto liquidado, según se trate del Impuesto al valor agregado o de los restantes gravámenes, respectivamente y en todos los casos, en la medida que correspondan a las operaciones de actividad sujeta a impuesto, realizados en el periodo fiscal que se liquida;
- En casos especiales la imposición podrá consistir en una cuota fija en función de parámetros relevantes;
- Podrán gravarse las actividades conexas a las exportaciones (transporte, eslingaje, estibaje, depósito y toda otra de similar naturaleza);
- Podrán gravarse las actividades cumplidas en lugares de interés público o utilidad nacional sometidos a la jurisdicción del Estado Nacional (puertos, aeropuertos, aeródromos, estaciones ferroviarias, yacimientos y todo otro de similar naturaleza), en tanto la imposición no interfiera con ese interés o utilidad;
- En materia de transporte internacional la imposición se efectuara en la forma prevista en el convenio multilateral a que se refiere el inciso d);
- En materia de transporte internacional efectuado por empresas constituidas en el exterior, en Estados con los cuales el país tenga suscriptos o suscriba acuerdos o convenios para evitar la doble imposición en la materia, de los que surja – a condición de reciprocidad- que la aplicación del gravámenes queda reservada únicamente al país en el cual estén constituidas las empresas, no podrá aplicarse el impuesto;
- En materia de combustibles derivados del petróleo, con precio oficial de venta, la imposición no alcanzara la etapa de producción en tanto continúe en vigencia la prohibición en tal sentido contenida en el Decreto Ley 505/58 y sus modificaciones.

En las etapas posteriores podrán gravarse la diferencia entre los precios de adquisición y de venta;

- Las actividades o rubros complementarios de una actividad principal- incluidas financiación y ajustes por desvalorización monetaria- estarán sujetos la alícuota que se contemple para aquella;
- Para la determinación de la base imponible se computaran los ingresos brutos devengados en el periodo fiscal, con las siguientes excepciones:

1. Contribuyentes que no tengan obligación legal de llevar registros contables: será el total de los ingresos percibidos en el periodo.
2. En las operaciones realizadas por las entidades financieras comprendidas en el régimen de la ley 21.526 se considerara ingreso bruto a los importes devengados, en función del tiempo, en cada periodo;
3. En las operaciones de venta de inmuebles en cuotas por plazos superiores a doce (12) meses, se considerara ingreso bruto devengado la suma total de las cuotas o pagos que vencieron en cada periodo.

Los periodos fiscales serán anuales, con anticipos sobre base cierta que, en el caso de contribuyentes comprendidos en el régimen del convenio multilateral del 18 de agosto de 1977, comprenderán periodos mensuales.

- Los contribuyentes comprendidos en el convenio multilateral del 18 de agosto de 1977 pagaran el impuesto respectivo en una única jurisdicción. Para ello, las jurisdicciones adheridas deberán concertar la mecánica respectiva y la uniformidad de las fechas de vencimientos. ” (2)

Con respecto al rubro combustibles derivados del petróleo, mediante la ley 23.966, de desregulación de los hidrocarburos, que determino que los combustibles líquidos derivados del petróleo la base imponible son los ingresos brutos ya que desaparecía el precio oficial, y establecía que se podía gravar las etapas de producción con una alícuota no superior al 1 % y la restante la de comercialización no superior al 2,5 % o que en su conjunto no debía superar el 3,5 %.

En el art. 9º punto 2- establece las pautas que se deben observar en el Impuesto de Sellos, este recaerá sobre actos, contratos y operaciones de carácter oneroso instrumentados, sobre contratos a título oneroso formalizados por correspondencia, y sobre operaciones monetarias que representen entregas o recepciones de dinero que devenguen interés, efectuadas por entidades financieras regidas por la ley 21.526.

Se entenderá por instrumentos toda escritura, papel o documento del que surja el perfeccionamiento de los actos, contratos y operaciones mencionados en la primera parte del párrafo anterior, de manera que revista los caracteres exteriores de un título jurídico por el cual queda ser exigido el cumplimiento de las obligaciones sin necesidad de otro documento y con prescindencia de los actos que efectivamente realicen los contribuyentes.

La imposición será procedente, tanto en el caso de concertaciones efectuadas en la respectiva jurisdicción, como en el de las que, efectuadas en otras, deban cumplir efectos en ella, sean lugares de dominio privado o público, incluidos puertos,

aeropuertos, aeródromos, estaciones ferroviarias, yacimientos, y demás lugares de interés público o utilidad nacional sometidos a la jurisdicción del Estado Nacional, en tanto esa imposición no interfiera con tal interés o utilidad.

Cuando se traten de operaciones concertadas en una jurisdicción que deban cumplimentarse en otra u otras, la Nación y las provincias incorporarán a sus legislaciones respectivas cláusulas que contemplen y eviten la doble imposición interna.

3)- El ingreso de la Argentina en el MERCOSUR, planteó la necesidad de armonizar las regulaciones tributarias, entre otras, alentando la celebración, en los años 1992/93, del Pacto Federal para el Empleo, la Producción y el Crecimiento, que aseguraba la neutralidad tributaria y la competitividad económica, fue otra experiencia de coordinación y armonización.

Las provincias se comprometieron, en lo que se relaciona con el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, el de eximir del impuesto a determinadas actividades como ser:

- Actividades Primarias
- Las industrias
- La Actividad Financiera
- La Actividad Turística
- La sustitución del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, por un impuesto que grave una sola etapa, la minorista.

Las exenciones sobre los Ingresos Brutos, al implementarlas las jurisdicciones, en especial en las industrias, que lo hicieron en forma parcial, dotándolas del perfil de un impuesto que grava las ventas minoristas, al gravar la modalidad de venta, en la venta de bienes producidos.

Las provincias al principio, la mayoría, se adhirieron, en forma parcial, y con condicionamientos, por ejemplo la industria, solamente a aquellas que tuvieran planta fabril en la jurisdicción, y a las ventas a otros contribuyentes, para la reventa, no así a la venta a consumidor final. No obstante, con posterioridad y al no cumplir la Nación con el compromiso asumido respecto al monto total a coparticipar, la mayoría de las jurisdicciones provinciales, fueron dejando sin efecto las citadas exenciones y hoy son pocas las que la conservan.

Con respecto a la sustitución del Impuesto, los distintos proyectos propuestos; el que grava a la venta minorista, y el IVA, ya sea provincial o tipo Mochila, no tuvo

consenso entre las jurisdicciones y se lo prorrogó nuevamente y hoy sigue vigente.

Al tener este impuesto el objetivo exclusivo y excluyente de recaudación, y en especial en las jurisdicciones con mayor poderío económico, este impuesto tiene una fuerte incidencia en los recursos genuinos totales, por lo tanto, se lo podrá reemplazar, ya que es un impuesto distorsivo de la economía, por sus características, que grava todas las etapas y es acumulativo, cuando el que lo reemplace se pueda neutralizar esa incidencia, ya sea a través de una mayor y mejor distribución de los impuestos nacionales coparticipables o mediante la implementación de otro mecanismo que dé cobertura a la incidencia en la recaudación total citada precedentemente.

Al respecto, se realizó un estudio de especialistas en temas tributarios, extranjeros y nacionales, donde simularon como recaudarían las jurisdicciones provinciales, si las mismas cobraran todos los impuestos, como si fuera estadual, teniendo como base el producto bruto interno de cada una de ellas. El resultado fue el siguiente:

A las más grandes jurisdicciones provinciales, 4, les convenía, ya que el régimen de Coparticipación Federal vigente tiene una parte devolutiva y otra redistributiva, y son las que más aportan a la parte redistributiva. A las 8 siguientes, en importancia económica, le era neutral, y a las 12 restantes, no alcanzaban a recaudar ni el 40 % de los recursos totales con las que cuentan con el sistema vigente., entre las cuales estaba la provincia de Sgo del Estero.

En lo que respecta al impuesto de sellos, todas las jurisdicciones se comprometían derogar el impuesto de sellos.

Esta derogación se debía hacer en forma inmediata para la operatoria financiera y de seguros, institucionalizada destinada a los sectores agropecuario, industrial, minero y de la construcción, e ir abarcando gradualmente al resto de las operaciones y sectores para antes del 31/6/95.

A partir del 1/2/1993, el impuesto de sellos quedaba derogado en el ámbito de la Capital Federal, actual ciudad autónoma de Buenos Aires, a excepción de ciertas operaciones inmobiliarias, llevo a pensar que este impuesto se iba a derogar en forma definitiva en todas las jurisdicciones.

El impuesto de sellos de la Capital Federal estaba reglado por una ley Nacional y fue la Nación quien dejó sin efecto este impuesto, con excepciones.

Se pensó que las provincias iban a imitar a la nación, derogando el impuesto en cada jurisdicción.

En lo que respecta a las operaciones financieras y de seguros relacionada con las

actividades agropecuarias, industrial, minera y de la construcción, se fue eximiendo y, en otras, derogando el tributo, como se estableció en el Pacto Fiscal. La mayoría de las provincias, algunas no han respetado el pacto fiscal y otras fueron renunciando al mismo, y hasta Capital Federal, hoy Ciudad Autónoma de Buenos Aires, lo reimplanto, por lo que en la mayoría de las jurisdicciones lo tienen vigentes.

En lo que respecta a la zona NOA en todas las jurisdicciones que la comprenden se encuentra vigente.

4)- El Convenio Multilateral, es otra norma de armonización y coordinación de la legislación del impuesto sobre los Ingresos Brutos.

El Impuesto sobre los Ingresos Brutos, sustentado en el principio de la territorialidad, cuando un contribuyente ejercía una actividad en más de una jurisdicción se encontraba gravada por los mismos, por un mismo hecho imponible, dando lugar a la doble imposición horizontal, es decir, a una superposición impositiva.

La solución de los problemas de doble o múltiple imposición, tanto a nivel local como internacional, varía sustancialmente dependiendo el impuesto de que se trate. En lo que respecta al impuesto a las ventas o los consumos, depende del principio jurisdiccional utilizado.

Los principios utilizados a nivel internacional, en los procesos de integración económica, son “imposición exclusiva en país de origen” e “imposición exclusiva en país de destino”, según que la potestad tributaria exclusiva se reconozca al país donde se produce el bien o al país en el que se consume.

Las soluciones utilizadas a nivel nacional son

- Atender al valor agregado de cada jurisdicción provincial.
- Impuesto Único y distribución del producido, para esta alternativa parecería que se requiere un impuesto nacional.
- Mantener la competencia tributaria de todas las jurisdicciones, pero distribuirse las bases imponibles, en función de distintos elementos.

En todas las alternativas se requiere que se renuncien a potestades tributarias legítimas, por lo que se hace necesario un acuerdo político.

El convenio Multilateral, utiliza la alternativa de distribución de base, es un producto de un acuerdo de tipo político entre las jurisdicciones, por la cual se procure evitar la múltiple imposición manteniendo la potestad tributaria para gravar ciertas actividades, pero resignando parte de las bases, a efecto de la distribución entre las

jurisdicciones.

El Convenio Multilateral, en principio tenía el objetivo de evitar las superposiciones impositivas en los casos de actividades interjurisdiccionales, pero este no había sido su única finalidad. Tal como lo señala Jarach (3) “además de subsanar ese inconveniente y al tiempo que lo hacía, se propuso fundamentalmente coordinar y armonizar el ejercicio de poderes tributarios autónomos, con el objeto de lograr uno de los principios más importantes de una estado Federal: que el solo hecho de desarrollar actividades que trasciendan los límites de una de las jurisdicciones políticas en que se divide el país, no debiera acarrear al contribuyente una carga impositiva más gravosa que la que tendría que soportar si toda su actividad se desarrollara en una sola jurisdicción.

La tarea de coordinación, tiene también por finalidad evitar a los contribuyentes, las múltiples y repetidas fiscalizaciones con respecto a obligaciones fiscales originadas por un mismo hecho imponible y medidas por un mismo monto de ingresos brutos, obviando con ello su superposición de tareas administrativas y el consiguiente dispendio de esfuerzos, cerrando de paso las brechas que favorecen la evasión fiscal.(4)

Dentro del Convenio Multilateral debe destacarse la actividad de la Comisión Arbitral que a través de sus resoluciones ha tratado de armonizar la aplicación de las normas del convenio multilateral.

El convenio Multilateral vigente fue suscripto por todas las jurisdicciones, no obstante la ley Nacional Nº 23.548, en su art. 9 inc., d) impone a las provincias continuar aplicando las normas de dicho convenio, sin perjuicio de las posteriores modificaciones adoptadas por unanimidad de los Fiscos adheridos, lo que implica que por medio de esta ley, la Nación establece la obligatoriedad de la adhesión al Convenio, facultando a las jurisdicciones adheridas a modificarlos con la condición de unanimidad. Es decir, que se entrecruzan los dos sistemas de coordinación financiera interjurisdiccional que rigen en nuestro medio, el vertical (Coparticipación Federal) asegura la existencia del horizontal.(Convenio Multilateral).(5)

Con la regulación adoptada en la Ley de Coparticipación Federal se asegura la homogeneidad sustantiva del Impuesto sobre los Ingresos Brutos que rige en las veinticuatro jurisdicciones, lo que es esencial para la recta funcionalidad del convenio multilateral.(6)

5)- COMPROMISO FEDERAL DEL 06 DE DICIEMBRE DE 1999.

Con el propósito de armonizar tributos, debemos incluir este compromiso, que aunque fue ratificado por ley 25235, nunca se aplicó y su cláusula 9 expresaba:

“Las partes acuerdan implementar en el plazo de 24 meses la armonización tributaria entre los distintos niveles de gobierno incluyendo a los Municipios, respetando los principios constitucionales de cada provincia que rijan esta materia.

Dicha armonización deberá incluir claves únicas de identificación de los contribuyentes, soportes informáticos de datos, sistemas de valuación inmobiliaria, etc. Con el objeto de generar información necesaria a fin de controlar la evasión fiscal, facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y procurar la baja del costo argentino, eliminando o sustituyendo impuestos que distorsionan la competitividad y las decisiones de producir e invertir en la República Argentina”.

4.1.2. Capítulo II. Analisis de las regulaciones normativa e impositiva del impuesto sobre los ingresos brutos, correspondiente a las jurisdicciones que comprenden la región NOA del país, relacionadas con la falta o adecuación parcial a las pautas contenidas en la ley de coparticipacion federal, para este impuesto, con relación a la regulación completa y terminada del tributo local aprobado en el año 1980, emanado de la secretaria de hacienda de la nación, y con relación a las disposiciones del convenio multilateral, en lo que respecta a la coordinación y armonización de la aplicación del mismo. Asimetrías en el impuesto

A) PROVINCIA DE SANTIAGO DEL ESTERO.

1) Regulacion normativa: relacionada con la falta de adecuación o adecuación parcial a las pautas de la ley 23.548 contenidas en el Art. 9 de la misma.

- En el art. 195º del Código Fiscal Vigente, ley Nº 6792 y sus modificatorias, determina cuales son los conceptos no incluidos en la base imponible.

En el inc. B) ‘punto 1. De la ley 23.548, establece que se excluirá de la base imponible el IVA, los impuestos internos, para los fondos: nacional de autopistas, tecnológico del tabaco y de los combustibles, en tanto sean contribuyentes de derecho de los gravámenes citados, en tanto se encuentren inscriptos como tales. El importe a computar será el del débito fiscal o del monto liquidado, según se trate del IVA o de los restantes gravámenes, respectivamente.

No obstante, se incluyó en el art. 195º, que los importes correspondientes al impuesto sobre combustibles líquidos y gas natural, no integran la base imponible para los contribuyentes de derecho, en tanto se encuentren inscriptos en el mismo, excepto

cuando se trate de expendio al público o consumidor final de dicho producto.

Esta excepción se incluyó, en base a dictámenes de la Corte Suprema de Justicia de la Nación, en un caso planteado por la provincia de Buenos Aires contra Esso, que se expidió que no interfería la pauta establecida en la ley de coparticipación federal, ya que se mantenía que fuese contribuyente de derecho, cuando el expendio se realizaba para la reventa, y que la excepción estaba dirigida a la venta al público o consumidor final del producto, a efectos de evitar la competencia desleal.

Por lo tanto, no obstante la adecuación parcial, a la pauta sobre el tema, no es motivo de la aplicación de las consecuencias prevista en la misma.

En el art. 9º de la ley 23548, inc., b) punto 1. Establece que para la determinación de la base imponible se computaran los ingresos brutos devengados en el periodo fiscal, excepto: 1) Contribuyentes que no tengan obligación de llevar libros contables, será el total de los ingresos percibidos en el periodo; En el art. 194º donde se determina la base imponible general, el concepto de ingresos brutos y los criterios de imputación para la determinación de la base imponible, se incluyó que para la empresa prestataria del servicio de provisión por red de agua potable y/o servicio cloacales, se considerara ingresos brutos a la totalidad de los ingresos percibidos en el periodo.

Por lo que constituye una adecuación parcial, (ya que incorporo en este criterio a los que no tienen obligación de llevar libros contables), a las pautas establecidas para el impuesto en la ley de coparticipación federal relacionada con el criterio de imputación, por lo percibido precedentemente descripto.

En las restantes pautas esta jurisdicción se adecuo en su totalidad.

2) Con relación a la regulación completa y terminada del tributo local aprobado en el año 1980, emanado de la secretaria de hacienda de la Nación.

En lo que respecta la regulación normativa de la ley, teniendo en cuenta los conceptos insertos en el código fiscal, respecto a las exenciones objetivas, en el Art. 164º establece que “a) Las exenciones objetivas rigen de pleno derecho y en beneficio de aquellas personas, entidades o situaciones a quien la ley atribuye el hecho imponible. b) Las exenciones subjetivas solo obran de pleno derecho en los casos taxativamente establecidos por la ley, pero siempre de be cumplir los recaudos formales de presentación ante la Autoridad de Aplicación”.

Es decir que las exenciones objetivas no requieren del reconocimiento del Organismo de Aplicación, ya que cumplido los requisitos se encuentran exentos por disposición

de la ley. En el art. 210º inc., ñ) del código fiscal, ley 6792 y sus modificatorias, referida a las exenciones en el impuesto sobre los Ingresos Brutos, expresa: “Están exentos del pago de este gravamen:

ñ) La actividad primaria. Facultase al Poder Ejecutivo a dictar la reglamentación para gozar de este beneficio.

El Poder Ejecutivo, dicto un decreto reglamentario, el 0254/06, donde establece una serie de requisitos para gozar de la exención, además de las inscripciones en los distintos organismos tributarios, nacional y provincial, y del Organismo de Aplicación del sector Agropecuario, se le exige que no tengan deudas por el ejercicio anterior, de los gravámenes provinciales de los cuales es sujeto pasivo. Incluidos sus accesorios y multas. Asimismo establece una fecha hasta la cual se debe acreditar dichos requisitos, caso contrario, no gozara de los beneficios de la exención.

En principio, teniendo en cuenta que se trata de una exención objetiva, no condicionada por ley, a partir de que esté inscripto como productor, y se encuentre registrado en los organismos tributarios provincial y nacional, y tenga la constancia emanada por autoridad competente, de ser productor se encontraría exento.

Por lo que el decreto reglamentario, no podría incorporar condicionamientos que no estuvieren en la ley por lo que se planteó el conflicto ante las autoridades judiciales, habría que esperar, cual es la resolución que en definitiva se expida la justicia.

En bases Imponibles especiales, en el art. 204º del Código Fiscal, se introdujo para el ejercicio de las profesiones liberales, un mínimo no imponible (\$3.500) mensual, no acumulativo, determinándose que para este artículo no será de aplicación los importes o anticipos mínimos, que establece la ley impositiva.

En el art. 204 bis. Se incorporó un mínimo no imponible (\$2.500) mensuales a los contribuyentes inscriptos ante la afip en la categoría del monotributo social, no rigiendo también para ellos la no aplicación de importes o anticipos mínimos que establece la ley impositiva.

En el art. 210º inc. g) que se refiere a exenciones de las asociaciones, entidades de beneficencia, de bien público, de asistencia social etc. En el segundo párrafo, establece que la exención no será de aplicación, en los casos en que las entidades señaladas desarrollen la actividad de comercialización de combustibles liquido y/o gas natural.

LEY IMPOSITIVA

Con respecto a la ley Impositiva N° 6793 y sus modificatorias, respecto a la regulación completa y terminada del tributo local, emanada de la Secretaria de Hacienda de

la Nación, para su incorporación en forma general base de todas las legislaciones provinciales incorporándose lo sustancial del impuesto a la ley de coparticipación federal, mantiene en general 2 de los 3 niveles de alícuotas, (actividad primaria, industrialización y comercialización) , la excepción lo constituye la actividad primaria, ya que los que no cumplen con los requisitos y no les corresponden la exención, deben abonar su liquidación con el 3 %, cuando la pauta era del 1 %).

Asimismo, se discrimino la venta de combustibles líquidos y gas natural, con alícuotas diferentes, según se trate de ventas para la reventa o para el público o consumidor final, con el 1 y el 2 % respectivamente.

3) Con respecto a las disposiciones del convenio multilateral.

En la ley Impositiva N° 6793 y sus modificatorias, en el art. 3º, determina que “ Establecese en el TRES POR CIENTO (3 %), la alícuota para las siguientes actividades de producción de bienes, excepto las que tengan plantas de producción en la Provincia, a quienes se le aplicara la alícuota del UNO Y MEDIO POR CIENTO (1,5 %), en tanto no tengan otro tratamiento en esta u otra ley, y no constituyan venta a consumidor final.

Es decir que el tratamiento dado a las industrias, a las que tengan planta fabril en esta jurisdicción, y vendan para la reventa se les aplicara el 1,5 % y si venden a consumidor final el 3 %. Mientras que a las industrias que no tengan planta fabril en esta jurisdicción, es decir que son industrias radicadas en otras jurisdicciones, cualquiera sea la modalidad de venta, para la reventa o a consumidor final, se le aplica la alícuota del 3 %.

Esta disposición es contraria a la disposición del Convenio Multilateral que en su artículo 32, establece que “Las jurisdicciones adheridas no podrán aplicar a las actividades comprendidas en el presente convenio, alícuotas o recargos que impliquen un tratamiento diferencial con respecto a iguales actividades que se desarrollen, en todas sus etapas, dentro de una misma jurisdicción”.

Esta disposición estaría en pugna con la función de coordinación y armonización de las normas del convenio, que ejerce la Comisión Arbitral Órgano ejecutivo del Convenio Multilateral.

Intentos de no respetar el principio que vincula a la jurisdicción con el sujeto pasivo del impuesto, el principio de la territorialidad

En un proyecto de reglamentación de la mera compra, que fuera aprobado en principio por la Comisión Arbitral y con posterioridad fue dejado sin efecto por la Comisión Plenaria, el órgano de alzada de la Comisión Arbitral, se pretendió

establecer como principio de vinculación de la jurisdicción productora, en la venta de productos primarios, con el sujeto pasivo de la obligación, el principio de la jurisdicción donde se produce la actividad primaria, es decir no se tenía en cuenta donde se desarrollaba la actividad de la comercialización, que en el impuesto rige el principio de la territorialidad, sino de que jurisdicción provenía el producto de la actividad primaria, a efectos de imputar la base imponible a esta última jurisdicción.

Otro intento de reemplazar el principio de la territorialidad, en cuando al ejercicio de la actividad se refiere, fue en el proyecto de las modificaciones al Convenio Multilateral, llevado a cabo en la provincia de Córdoba en el año 1988, que fue aprobado por la mayoría de las jurisdicciones en sus legislatura, a excepción de las principales provincias, teniendo en cuenta el poder económico, por no haberse consagrado el principio de la concertación de los negocios, como principio rector a efectos de adjudicar las bases imponibles a las distintas jurisdicciones, que era contrario al vigente en el impuesto, que es el principio de la territorialidad, que es el nexo mediante el cual la jurisdicción adquiere potestad tributaria sobre los sujetos pasivos del impuesto.

B) PROVINCIA DE TUCUMAN

1) No tiene diferencias con las pautas básicas contenidas en la ley 23.548, relacionadas con el impuesto.

2) En el art. 215º del Código Fiscal vigente, se incorporó el inc., 8) referida a la cesión de inmuebles no formalizada por contrato de locación (tenencia, comodato, deposito, usufructo, habitación y demás). En caso de cesión gratuita se considerara base imponible el importe equivalente al 3% de la valuación del inmueble fijada por el Organismo Fiscal competente a tales efectos, vigente para el anticipo del periodo fiscal de que se trate, salvo que el destino del inmueble sea distinto a vivienda, en cuyo caso el importe será equivalente al 10% de dicha valuación. En el supuesto de cesión onerosa, se considerara base imponible el importe mayor entre el fijado por las partes y el determinado de acuerdo al mecanismo dispuesto precedentemente.

Es decir, que en este artículo la jurisdicción incorpora la presunción de onerosidad a las cesiones de inmuebles para locación no formalizada por contrato que informan que es gratuita (tenencia, comodato, deposito, usufructo, habitación y demás) e incorpora como base imponible el 3% de la valuación fiscal cuando el destino sea vivienda y en los demás casos será el 10% de la citada valuación. En el supuesto de cesión onerosa, se considerara base imponible el importe mayor entre el fijado por las partes y el determinado de acuerdo al mecanismo dispuesto precedentemente. Cuando la cesión onerosa el destino sea distinto al de vivienda, se encuentre instrumentada por un plazo que exceda el permitido por el art. 1505 del Código Civil para

las locaciones de inmuebles, se considerara base imponible el importe mayor entre el fijado por las partes y los tributos que el inquilino o arrendatario haya tomado a su cargo y los ingresos que bajo cualquier concepto o denominación forman parte del precio de locación, excepto lo que representen recupero de consumo de servicios públicos, realizados exclusivamente por los locatarios (art. 224 inc. 10). En ningún caso el precio mensual de la locación podrá ser inferior al dos por ciento (2 %) de la valuación fiscal del inmueble. Este último inciso también se aplica para la locación de inmuebles rurales.

En el art 224^o inc. 1^o), La base imponible para las entidades financieras, comprendidas en la ley 21.526 y sus modificaciones, la base imponible estará constituida por el total de la suma del haber de las cuentas de resultados, no admitiéndose deducciones de ningún tipo.

Es decir, que se elimina la base imponible que tenía las entidades financieras comprendidas en la ley 21526 y pasa a tener base imponible por los ingresos brutos que constituyen retribución de servicios.

En el inc. 6) del mismo artículo, establece que para la comercialización de bienes usados recibidos como parte de pago: la base imponible estará constituida por la diferencia entre el precio de venta y el valor que se le hubiera atribuido en oportunidad de su recepción, excepto que el precio de venta fuere inferior, igual o superior en menos del 10 % al de compra o recepción , en cuyo caso se presumirá, sin admitir prueba en contrario, que la base imponible estará constituida por el diez por ciento (10 %), sobre este último valor.

La presente disposición será de aplicación exclusivamente cuando se trata de bienes muebles registrables y cuando la operación de compra o recepción este perfeccionada mediante un contrato de compraventa respecto del cual se haya tributado el impuesto de sellos correspondiente.

En este inciso, se incorpora la presunción y un mínimo en la base imponible especial, diferencia entre precio de venta y el valor de recepción, para la venta de bienes usados (bienes muebles registrables) recibidos como parte de pago, que en caso de que no haya diferencia, o la diferencia sea inferior al 10 % del precio de recepción, este último será la base imponible especial. Asimismo, incorpora un requisito que es que la recepción este perfeccionada mediante contrato de compraventa y además se halla tributado el impuesto de sellos correspondiente.

En el art. 226^o en su inc 7) incorpora que en casos de locación de bienes muebles o inmuebles, en el momento en que se produzca el vencimiento de los plazos fijados para el pago de la locación o el de su percepción total o parcial, el que fuere anterior.

Es decir, que para la locación de bienes muebles o inmuebles, incorpora a este rubro al devengado exigible o el de su percepción el que fuere anterior.

Mientras que en el inc. 8) determina que en los casos de cesión de inmuebles no formalizados por contratos de locación, el devengamiento se producirá a la finalización de cada periodo mensual.

En este inciso se incorpora a esta operatoria en el devengado por el transcurso del tiempo.

En el art. 228 en el segundo párrafo del inc. 23, establece que exenciones serán otorgadas a solicitud del contribuyente y que regirán desde el momento en que se hubieren encuadrado los solicitantes en las hipótesis legales descriptas por la norma. Asimismo establece que exenciones regirán desde la fecha en que el interesado presente la solicitud ante la autoridad de aplicación y las que regirán de pleno derecho.

3) En el art. 219º en el cuarto párrafo, establece que la autoridad de aplicación podrá establecer una alícuota, coeficiente y/o porcentaje diferencial que no supere cinco (5) veces la alícuota correspondiente a la actividad gravada en el impuesto sobre los Ingresos Brutos, para las retenciones, percepciones y recaudaciones que deban practicar los agentes correspondientes cuando intervengan en operaciones con los sujetos indicados en el artículo anterior que no acrediten su inscripción en el citado impuesto en la provincia, conforme a la reglamentación que dicte. En tales casos. La retención, percepción o recaudación revestirá el carácter de pago único y definitivo, y se practicara sobre el importe bruto de cada pago u operación que se efectuó, sin deducción alguna, en el momento en que estos se formalicen, debiendo los citados importes ser ingresados en las formas y plazos que establezca la Autoridad de Aplicación.

Este artículo, se contradice con la resolución que dicto la comisión Arbitral respecto a las pautas a tener en cuenta cuando se dicte una resolución relacionada con los agentes de retención del impuesto sobre los ingresos brutos y estén involucrados contribuyentes del convenio multilateral.

Asimismo se contradice con el art. 32º del Convenio Multilateral, que establece que las jurisdicciones adheridas no podrán aplicar a las actividades comprendidas en el presente convenio, alícuotas o recargos que impliquen un tratamiento diferencial con respecto a iguales actividades que se desarrollen, en todas sus etapas, dentro de una misma jurisdicción.

LEY IMPOSITIVA

En el capítulo II que corresponde al Impuesto sobre los Ingresos Brutos, en su art. 6º fija hasta el 15 % la alícuota del impuesto y e pesos \$20 a \$4.000.- la escala del impuesto mensual mínimo.

En el art. 7º determina que en el anexo, integrante de la ley, establece las alícuotas aplicables para las actividades identificadas por código de actividades denominado Nomenclador de actividades y alícuotas del impuesto sobre los ingresos brutos.

C)-PROVINCIA DE SALTA

1) En el art. 162º que se refiere a la base imponible, determina que los contribuyentes que lleven contabilidad rubricada, también reirá el método de lo devengado, pudiendo sin embargo, optar por el método de lo percibido aquellos que practiquen sus registraciones en base a dicho método.

En el art. 167º segundo párrafo, establece que para los bancos y Entidades Financieras comprendidas en la ley 21.526, y sus modificatorias, cuando la tasa activa sean superiores al 10 % anual, la base imponible será el monto de los intereses y demás recargos correspondientes cobrados en el periodo por el cual se liquida, por lo que deben liquidar sus impuestos por el sistema de lo percibido.

En este artículo, se aparta de las pautas establecidas para el impuesto sobre los ingresos brutos en la ley 23548, ya que en el art. 9º punto 1.1) determina que los contribuyentes que no tengan obligación legal de llevar registros contables; será el total de los ingresos brutos percibidos en el periodo, por lo que no respeta la pauta de la ley citada en el criterio de lo percibido, para la formación de la base imponible del impuesto. Asimismo, no dice nada respecto a los que no tengan obligación de llevar libros contables, la legislación de la jurisdicción en análisis, por lo que habría otro apartamiento de una de las pautas rectoras del impuesto.

En el art. 165º, en el inc., a) Los importes correspondientes al Impuesto sobre los Combustibles Líquidos y Gas Natural, (Ley 23966), en tanto las operaciones no se realicen en su última etapa de comercialización con expendio a consumidores finales. Este impuesto al ser contribuyente de derecho, las industrializadoras del petróleo, al transformarlas en combustibles líquidos, de acuerdo a la ley lo pueden deducir, pero en base a la ley 23966 que derogo el precio oficial, y por un fallo de la Corte Suprema de Justicia de la Nación, se pudo hacer esta separación, de que los contribuyentes de derecho del impuesto a la transferencia de Combustibles, no lo pueden deducir de la base imponible, cuando la venta sea realizada a consumidor final.

2) En el art. 160º, requisito de no habitualidad, no se incluye la no gravabilidad de la locación de inmuebles, con condicionamientos y topes como tenía la regulación completa de los impuestos locales remitida por la Secretaria de Hacienda de la

Nación.

En este mismo artículo, se incorpora el inc i), para toda operación sobre títulos, letras, bonos, obligaciones y demás papeles emitidos o que se emitan en el futuro por la Nación, las Provincias y las Municipalidades, como así también las rentas producidas por los mismos y/o ajustes de estabilización o corrección monetaria.

En el inc., j) también incorpora a los intereses y/o ajustes de estabilización o corrección monetaria de depósitos en caja de ahorros, plazo fijo y cuentas corrientes bancarias. El último párrafo del inc., anterior que se refiere a ajustes de estabilización o corrección monetaria, y el inc., j) al estar prohibida la indexación de impuestos por desvalorización monetaria, al día de la fecha, no tienen vigencia.

En el art. 162º, en el tercer párrafo, establece que los ingresos brutos integrantes de la base imponible deban resultar de facturas o documentos equivalentes y no existan unos u otras, o en ellos no se exprese el valor corriente de plaza para las operaciones instrumentadas, se presumirá que este es el valor computable, salvo prueba en contrario, y la dirección queda autorizada para efectuar las determinaciones del gravamen por los medios que prevé este código en función de dicho valor corriente de plaza.

En este artículo, la legislación introduce una presunción en la base imponible, que es el precio corriente de plaza, cuando no haya facturas o documentos equivalentes o en ellos no expresen el valor corriente de plaza.

En el art. 166º bis, en su inc., b) dispone que en las actividades de casino y explotación de máquinas electrónicas de juegos de azar, la base imponible estará constituida por la diferencia entre el total de las fichas expendidas y los premios efectivamente pagados.

En el inc., c) del mismo artículo, incorpora que para la explotación de juegos de azar autorizados y emitidos en la provincia de Salta, tales como billetes de lotería, boletas de tómbolas, quiniela, y todo otro tipo de juegos de azar autorizados, a excepción de los indicados en el inc b), la base imponible estará constituida por la diferencia entre el total de la recaudación por apuestas y la sumatoria de los premios efectivamente pagados.

Es decir que en este artículo, se introduce una base imponible especial para los juegos de azar autorizados que incluye las actividades del casino, con el agregado que la base imponible calculada conforme a los incisos b y c deberá ser declarada por el sistema de base acumulada, consignándose por cada posición la devengada entre el 1º de enero y el último día del mes del año y anticipo que se trate.

En el art. 167, para los bancos y entidades comprendidos en la ley n^o 21526 y sus modificatorias, cuando la tasa activa no supere el diez por ciento (10 %) anual, la base imponible estará constituida por la diferencia que resulte entre el total de las sumas del haber de las cuentas de resultados y los intereses y actualizaciones pasivas, ajustadas en función de su exigibilidad en el periodo fiscal.

Es decir que para poder liquidar sus impuestos por la base imponible especial constituida por la diferencia que resulte entre el total de las sumas del haber de las cuentas de resultados y los intereses y actualizaciones pasivas, ajustadas en función de su exigibilidad en el periodo fiscal, deberán determinar que sus tasas anuales no superen el 10 %. Con relación las exenciones, el art. 174^o bis, determina que las exenciones establecidas en el art. 174^o, son condicionadas, y por lo tanto, solo serán procedentes cuando concurrieren los siguientes requisitos:

a) Que el contribuyente reúna los recaudos exigidos por el artículo 174 del código fiscal.

b) Que no registre deuda firme y exigible, ni omisiones de presentación de declaraciones juradas, respecto de los tributos legislados por el código fiscal, correspondiente al periodo anterior a la fecha de presentación del pedido.

De verificarse la existencia de deuda, la Dirección no emitirá la pertinente Resolución o Constancia de Exención, salvo que el contribuyente regularice la misma previamente. Como consecuencia de ello, el contribuyente perderá la exención a partir del 1^o de enero del año en que la solicita y hasta el momento de la regularización de la deuda, recuperándola por los meses calendarios posteriores y hasta finalizar el periodo fiscal en cuestión.

c) Que solicite la extensión de constancias o resoluciones de exención. Las mismas, emitidas por le DGR, tendrán un determinado periodo de vigencia, facultándose a esta última a reglamentar su procedimiento de emisión. El plazo mencionado no podrá ser superior a cinco (5) años.

En este artículo se refiere a las exenciones condicionadas, y cuál es el procedimiento y los beneficios acordados según las distintas alternativas que se describen precedentemente.

En el art. 181^a establece que para la actividad de espectáculos públicos y bailes que resulten alcanzados por el impuesto, realizados por los distintos sujetos pasivos, que la Municipalidad habilitante cobre o no derecho de entrada, con carácter previo deberá requerir a los sujetos pasivos y/o sus representantes, apoderados, promotores, organizadores, intermediarios, propietarios del local, etc., la acreditación de la inscripción en el impuesto sobre los ingresos brutos, caso contrario no procederá la

habilitación por la Autoridad Municipal, o la Dirección con el auxilio de la fuerza pública procederá a la suspensión del espectáculo.

En este artículo, para los sujetos pasivos y para las actividades mencionadas en el mismo, para su autorización la Municipalidad habilitante, deberá exigir previamente a la autorización que el contribuyente esté inscripto en el impuesto sobre los ingresos brutos, caso contrario la Municipalidad no autorizara la realización de las citadas actividades, caso contrario, la DGR con el auxilio de la fuerza pública está autorizada a suspender el espectáculo.

LEY IMPOSITIVA

La alícuota general es el 3 %.

En cuanto a los tres niveles generales de tributación:

Producción Primaria, se encuentra exenta,

Industria, el 1 %, para venta a consumidores finales

La Comercialización 2,5 % para la venta mayorista y la Construcción.

Para servicios relacionados con la salud el 2 %

Para las actividades Intermedias el 5 %.

También tiene prevista alícuota del 10, 15 y 25 % para actividades relacionadas espectáculos de diversión.

También tiene impuestos mínimos y fijos, con parámetros que consisten en x cantidad de unidades tributarias.

3) En el art. 172 ° se refiere a contribuyentes del impuesto- mínimos- intereses y discriminación de rubros, en el cuarto párrafo, se refiere a cuando un contribuyente ejerza dos o más actividades sometidas a distinto tratamiento fiscal, las operaciones deberán discriminarse por cada una de ellas, si omitiere la discriminación, será sometido al tratamiento fiscal más gravoso, hasta tanto no demuestre el monto imponible de las actividades menos gravadas. Cuando habiéndolas discriminado, el total del gravamen por el periodo fiscal no exceda al impuesto mínimo correspondiente a la actividad sujeta a tratamiento fiscal más gravoso, deberá tributar el impuesto mínimo correspondiente a esta última.

Esta última disposición, contradice el convenio, en su art. 32° donde queda establecido que ningún fisco podrá disponer en contra de contribuyentes sometidos al convenio, tratamientos diferenciales, que hagan mas gravoso el ejercicio de una actividad en esa jurisdicción, por el solo hecho de revestir esa condición, ya que los contribuyentes

de convenio no están sujetos a los mínimos establecidos para cada rubro o actividad, porque caso contrario estarían desvirtuando que el contribuyente no debe pagar más allá del 100 % del impuesto correspondiente a todas las jurisdicciones.

Además por la jerarquía jurídica de la norma del convenio, ley convenio aprobado por todas las jurisdicciones que la integran, es superior a las legislaciones sobre el impuesto sobre los ingresos brutos de las jurisdicciones, en cuanto a los contribuyentes del convenio se refiere, por lo tanto tiene preeminencia la primera sobre la última, cuando existen contradicciones.

En la mayoría de los códigos fiscales, contienen una norma que dice que no serán de aplicación a los contribuyentes del convenio, las normas generales relativas a impuestos mínimos o fijos.

D)- PROVINCIA DE JUJUY

1) En lo que respecta a las pautas sobre el impuesto sobre los ingresos brutos contenidas en la ley 23.548 de Coparticipación Federal, la jurisdicción incluyó a todas en su legislación normativa.

2) En el art. 183º en el tercer párrafo, expresa una aclaración que también son contribuyentes los vendedores ambulantes, entendiéndose por tales a todas aquellas personas que realizan actos de comercio al por menor, sin contar con un establecimiento fijo, es decir en forma ambulatoria sin la utilización de vehículo motorizado de ningún tipo.

En realidad es una aclaración, ya que los contribuyentes cualquiera sea la modalidad que adopten, se encuentran comprendidos en la definición de hecho imponible, al configurarse en la realidad el mismo.

En el art. 186º bis, que se refiere al régimen simplificado, vigente hasta el 2009, en su lugar se incorporó el régimen de monotributo social provincial inscriptos en el Régimen Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social, tributarán con una tasa equivalente al 40 % de la tasa general establecida en el art. 1º anexo II del Impuesto sobre los Ingresos Brutos.

Asimismo gozaran de una reducción del mínimo anual del impuesto. Los contribuyentes alcanzados por este régimen deberán cumplir con los deberes formales dispuesto por la Autoridad de Aplicación, respecto al impuesto.

En el art. 187º que se refiere a exclusiones de la base imponible, en el inc., 10) en el segundo párrafo establece que, cuando el expendio al público se efectuó directamente por los industrializadores, importadores o comercializadores mayoristas, por si o a través de consignatarios, comisionistas o cualquier otro tipo de intermediarios de

naturaleza análoga, solo podrán deducir de la base imponible por tal actividad al impuesto al valor agregado.

En cuanto a los fundamentos me remito a lo expresado, para la provincia de Sgo. Del estero, para igual tratamiento fiscal de combustibles líquidos y gas natural derivados del petróleo.

En el art. 189º que se refiere a la base imponible especial, diferencia entre precio de venta y de compra, en su inc. 2) Incluye a la comercialización mayorista de combustible líquidos derivados del petróleo, en cuanto no vendan en forma directa al consumidor final, con la condición de que sean contribuyentes de derecho y se encuentren inscritos como tales.

En el art. 193º que se refiere a Comisionistas y otros intermediarios, en el segundo párrafo, igual tratamiento corresponde asignar a los mandatarios, ya que la base imponible estará dada por la comisión devengada.

En realidad lo que se establece en el 2º párrafo de este art., surge de la definición de base imponible en gral y por la forma en el que se retribuye la citada operatoria. Aunque no lo aclaren las otras jurisdicciones, la base imponible de los mandatarios lo constituye la comisión devengada, ya que este constituye el ingreso bruto de la citada operatoria.

En el art. 199º que se refiere a exenciones, en su punto 9 establece las exenciones de las operaciones realizadas por asociaciones, fundaciones y demás entidades civiles de asistencia social, de beneficencia, de bien público, de educación e instrucción , científicas, artísticas, culturales y deportivas, las instituciones religiosas y las asociaciones gremiales, siempre que los ingresos obtenidos sean destinados exclusivamente al objeto previsto en sus estatutos sociales, acta de constitución o documento similar y en ningún caso se distribuya suma alguna de su producido entre sus asociados. También se encuentran comprendidas las entidades civiles con personería jurídica otorgada en virtud de los objetivos sociales expresamente mencionados y la demás entidades civiles que tengan la calidad de personas jurídicas, siempre que tengan un fin socialmente útil, se excluyen de la exención prevista en este punto a las entidades que desarrollen la actividad de comercialización –en cualquiera de sus formas- de combustibles líquidos y/o gas natural y aquellas que, en todo o en parte, ejerzan la explotación de juegos de azar.

LEY IMPOSITIVA

La estructura tarifaria conserva los 3 divisiones principales;

Actividad de producción primaria el 1,2%

Para la actividad de producción de bienes el 1,6 %

Para la actividad de comercialización mayorista y minorista y prestación de servicios el 3 %, esta se elevara al 3,5 % cuando las ventas anuales superen los \$30.000.000.- o cuando hayan iniciado actividades y en los 2 primeros meses, superen los \$5.000.000.- de ingresos.-

Comercio mayorista y minorista de productos alimenticios el 1,6 %

La comercialización de combustibles líquidos derivados del petróleo tiene alícuotas del 1 :2,5 ; y 5 de acuerdo a las distintas operatorias y en función de la modalidad de venta.

La actividad de intermediación, le corresponde el 6 %.

Asimismo se contempla impuestos fijos y mínimos de acuerdo a las actividades desarrolladas y también impuestos mínimos por categorías de contribuyentes.-

E)- PROVINCIA DE CATAMARCA

1) En relación con las pautas contenidas en la ley 23.548 y sus modificatorias, referidas al impuesto sobre los ingresos brutos, se encuentran adheridas en su totalidad.

2) En el art. 166º, incorpora el régimen simplificado de pago para pequeños contribuyentes, como opción, de acuerdo a las categorías que establezca la ley impositiva. Teniendo cuenta la importancia relativa que tiene los contribuyentes en la recaudación impositiva, en cuanto a su importancia en el monto que se ingresa, y atendiendo al criterio que se aplica, desde el punto de vista de como se administra la recaudación de los tributos, y en especial en este impuesto, a mi criterio es acertada la medida, ya que en general, muchos contribuyentes aportan poco y pocos contribuyentes aportan mucho, en general entre el 20 y 30 % de los contribuyentes aporta el 80 % de la recaudación, aproximadamente, el 50 % de los contribuyentes aporte el 1 % de la recaudación, aproximadamente, y el resto aporta la porción faltante para cubrir el 100 %.

En el artículo 168º, inc., f) que se refiere a los ingresos devengados, para operaciones realizadas por entidades financieras comprendidas en la ley 21.526, estos podrán declarar sus ingresos en función de su devengamiento o de su exigibilidad en el periodo fiscal de que se trate.-

En este artículo incorpora la opción de declarar por su devengamiento, es decir por el transcurso del tiempo, en lo que se refiere a intereses, o su exigibilidad.

En el art. 173º se refiere a como se determina la base imponible de las compañías de seguro y reaseguros, de capitalización y ahorro, de ahorro y préstamo y de ahorro

previo.

En el punto 2) del citado artículo, establece que la base imponible para las entidades de capitalización y ahorro y de ahorro y préstamos, la misma estará constituida por todo ingreso, excepto la parte de dicho ingreso destinado exclusivamente a capitalización de las cuentas particulares de los suscriptores.

En el punto 3) del mismo artículo, determina la base imponible para las empresas o entidades que exploten directa o indirectamente los círculos de ahorro compartido, ahorro para fines determinados, círculos cerrados o planes de compra por autofinanciación, etc, estará constituida por el total de ingresos brutos cualquiera sea la denominación de los mismos, cuota pura, gastos de administración, intereses, suscripción etc.

En este artículo establece en forma precisa que conceptos integran la base imponible para estas operatorias, en la generalidad de las legislaciones tributarias provinciales no lo especifica, debiéndose deducir del concepto de base imponible.

En el art. 182º, se detallan las exenciones subjetivas de pleno derecho.

En el art. 183º, se detallan las exenciones subjetivas que no obran de pleno derecho.

En el art. 184º, se detallan las exenciones objetivas.

No es común ver en las regulaciones del tributo la discriminación que contiene estos últimos artículos que se refieren a las exenciones y a partir de cuándo tienen vigencia. En general en los artículos que se refieren a exenciones en cuanto al tipo de exenciones, si son objetivas o subjetivas y su vigencia, lo establecen en la parte general del código fiscal, libro primero.

LEY IMPOSITIVA

La ley impositiva o tarifaria, mantiene la estructura de alícuotas diferenciales entre:

1. Actividad primaria; 1 %. En este caso, la actividad primaria agropecuaria tiene alícuota 0 % y la actividad minera tiene el 1 %.-
2. Produccion de Bienes; 1,5 %
3. Construccion; 2,5 %
4. Comercio mayorista; 2,5 %
5. Comercio minorista; 3 %
6. Servicios en general; 3 %

7. Servicios financieros y servicios de intermediación; 5 %.

8. Para actividades o rubros específicos, tiene establecido mínimos especiales.

4)- Principales asimetrías que deberían ser objeto de revisión para obtener un impuesto sobre los ingresos brutos armonizado, en la región del NOA

1)- La industria manufacturera, tiene alícuotas diferenciales, en la mayoría de las jurisdicciones, para la venta a consumidores finales, y para las industrias locales que vendan para la reventa, tienen una alícuota diferencial con respecto a aquellas industrias que no tienen planta fabril en la jurisdicción.

En estos casos, se introdujo con el Pacto Federal II, no porque el mismo lo contenía, sino porque la mayoría de las jurisdicciones cumplió en forma parcial las exenciones contenidas en el mismo, e introdujeron gravar en esta actividad, la modalidad de venta, cuya discriminación es propia del tributo que grava la etapa minorista, y no es característica del impuesto sobre los ingresos brutos, ya que esta discriminación lo convierte en más gravoso de lo que ya es.

2)- La multiplicidad de alícuotas produce distorsiones, que combinada con lo descrito en el punto 1) puede llevar a los operadores económicos a vender donde la alícuota sea más conveniente.

3)- Los regímenes de retenciones, percepciones, de recaudación, en la medida que no respeten el límite territorial de la potestad tributaria de las jurisdicciones. Tiene mayores efectos en los sujetos del convenio multilateral, en los regímenes de percepción y de recaudación.

La Comisión Arbitral, dictó la resolución general 01/2006, donde se fijó las pautas a las que deberían ajustarse los regímenes de percepción y retención.

La Comisión Arbitral, fija como supuestos de aplicabilidad de los regímenes de percepción y retención la necesidad de que haya sustento territorial, que la base de cálculo de las mismas, no excedan aplicar los coeficientes o alícuotas más allá del 50 % de los ingresos obtenidos, cuando se trata del régimen general, o no excedan de la proporción de ingresos si se tratara de regímenes especiales, que la alícuota de retención no podrá exceder a la que de acuerdo con la legislación vigente en cada jurisdicción, corresponda aplicar a la actividad del sujeto retenido según la naturaleza de los ingresos brutos sometidos a la misma, para que procedan, entre otros.

La Comisión Arbitral, determinó mediante Resolución General N°4/11, que no se incluya en los regímenes de percepción o retención, presunciones del hecho imponible,

sino que el presupuesto legal del mismo se haya configurado en la realidad.

Es decir, que el nacimiento de toda obligación tributaria se produce a partir de la verificación del hecho imponible.-

Al no respetar las jurisdicciones, las pautas establecidas para establecer los distintos regímenes, se producen innumerables saldos a favor de los contribuyentes.

Teniendo en cuenta que el régimen del convenio multilateral, es un acuerdo entre las distintas jurisdicciones provinciales, para evitar la superposición del impuesto sobre los ingresos brutos, y no para solucionar los problemas de superposición impositiva.

4)-Dentro de las asimetrías de índole formal se encuentran los diferentes nomencladores de actividades, prácticamente hay uno por jurisdicción.-

4.1.3. Capítulo III. Análisis de las regulaciones normativa del impuesto de sellos, correspondiente a las jurisdicciones que comprenden la región NOA del país, relacionadas con la falta o adecuación parcial a las pautas contenidas en la ley de coparticipación federal, para este impuesto, y con relación a la regulación completa y terminada del tributo local aprobado en el año 1980, emanado de la secretaria de hacienda de la nación. Asimetrías del impuesto en la región.

A)- PROVINCIA DE SANTIAGO DEL ESTERO

1)- Pautas nacionales sobre las características básicas del impuesto de la ley 23.548. En lo que respecta a la primera pauta sobre el impuesto de sellos, en la ley de coparticipación federal n° 23.548, que se refiere al hecho imponible, lo recepta en su totalidad, desde el artículo 226° al 231^a., del código fiscal vigente.

En el art. 226°, Estarán sujetos al impuesto de sellos, los actos, contratos y operaciones de carácter oneroso, siempre que:

a) Se otorguen en la provincia de Santiago del Estero.

b) Los otorgados fuera de la jurisdicción de la provincia de Santiago del Estero en los casos especialmente previstos en este código:

c) Se formalicen en instrumentos públicos o privados, o por correspondencia en los casos especialmente previstos, así como lo que se efectúen con intervención de las bolsas o mercados de acuerdo con lo que se establece a dichos efectos.

OTROS ACTOS SUJETOS A IMPUESTOS

En el art. 227° determina que también estarán sujetos al impuesto.

a) Todos los actos, contratos y operaciones celebrados entre ausentes de carácter

oneroso, en las condiciones establecidas más adelante.

b) Las operaciones monetarias registradas contablemente por las entidades regidas por la ley 21.526 o sus modificaciones, con asiento en la Provincia de Santiago del Estero, aunque se trate de sucursales o agencias de una entidad con domicilio fuera de ella.

ACTOS IMPONIBLES CONDICIONES

En el art. 228° Los actos imponibles de acuerdo con el presente título, formalizados en instrumentos públicos o privados en la Capital Federal, en las otras provincias o en el territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur se encuentran sujetos al pago de este impuesto en los siguientes casos:

BIENES INMUEBLES Y MUEBLES REGISTRABLES

a) Cuando se trate de actos que tengan por objeto o que prometan la constitución, modificación o extinción de cualquier derecho real sobre bienes inmuebles ubicados dentro de la Provincia de Santiago del Estero, o sobre bienes muebles registrables, inscriptos, ubicados o para su radicación en esta jurisdicción.

LOCACION DE INMUEBLES

b) Los contratos de locación y sublocación de inmuebles ubicados en la provincia de Santiago del Estero, así como los que se instrumenten la locación de servicios y obras- públicos o privados- sobre tales bienes.

CONTRATOS DE SUMINISTROS

c) Los contratos de suministros de materiales y equipos para la ejecución de obras públicas en el país, que se formalicen en instrumentos separados del de la ejecución de la obra, cuando en tales instrumentos conste que a la fecha de celebración del contrato dichos bienes se encontraban ubicados en la provincia de Santiago del Estero o .no habiendo constancia de la ubicación de los mismos que el domicilio del vendedor este ubicado en esta jurisdicción.

COMPRA VENTA DE CEREALES, PRODUCTOS AGRICOLAS ETC.

d) Las operaciones de compra-venta de cereales, oleaginosas, semovientes, productos y subproductos ganaderos, agrícolas, forestales, apícolas, avícolas, frutícolas de la pesca y de la minería, registrados o no en las bolsas y mercados, cuando en los respectivos instrumentos registros conste que a la fecha de celebración del contrato dichos bienes se encontraban en la provincia de Santiago del Estero o, no habiendo constancia de la ubicación de los mismos, que el domicilio del vendedor este ubicado en esta jurisdicción.

CONSTITUCION DE SOCIEDADES O AMPLIACION DE CAPITAL

e) Los contratos de constitución de sociedades o ampliación de su capital sobre las partes efectuados en:

1. Bienes Inmuebles o muebles registrables que resulten sujeto al impuesto de esta ley en virtud de lo dispuesto por el inc a) de este artículo.

2. Semovientes, cuando en el instrumento conste que a la fecha de celebración del contrato dichos bienes se encontraban ubicados en esta provincia.

PRORROGA. TERMINO DURACION CONTRATO DE SOCIEDAD

f) Los contratos de prórroga del término de duración de sociedades con domicilio social en esta jurisdicción.

DEMÁS ACTOS. SUJECION

g) Los demás actos otorgados en la Capital Federal, en las otras Provincias o en el territorio nacional de tierra del fuego, Antártida e islas del Atlántico Sur al tener efectos en la provincia de Santiago del Estero, cuando no estén alcanzados por el impuesto del lugar de su otorgamiento y siempre que dicha liberación tributaria no provenga de una exención objetiva o subjetiva.

ACTOS FORMALIZADOS EN EL EXTERIOR

En el art. 229º, se establece que en todos los actos formalizados en el exterior deberán pagar el impuesto de acuerdo con las prescripciones de la presente ley al tener efectos en jurisdicción de la provincia de Santiago del Estero.

EFFECTOS EN LA PROVINCIA.

En el art. 230º, se consideran efectos de los instrumentos en esta jurisdicción cuando se realicen en esta provincia cualquiera de los siguientes actos; aceptación, protesto, cumplimiento de los actos que constate, inscripción en los registros públicos, presentación ante autoridades judiciales, administrativas, árbitros, jueces o amigables componedores, o cuando tengan por objeto hacer valer, modificar o dejar sin efecto los derechos y obligaciones constatadas en los respectivos instrumentos. Las escrituras de fecha cierta o la agregación de documentos con el solo objeto de acreditar personería a extremos probatorios que no tengan el objeto designado en el párrafo anterior no se consideran efectos para la imposición de los documentos.

ACTOS NO ALCANZADOS. CONDICIONES

En el art. 231º se determina que los actos imponibles de acuerdo con el presente título, formalizados en instrumentos públicos o privados en jurisdicción de la provincia de Santiago del Estero no estarán sujetos al pago de este impuesto en los siguientes casos:

BIENES INMUEBLES Y MUEBLES REGISTRABLES

a) Cuando se trate de actos que tengan por objeto o prometan la constitución, transmisión, modificación o extinción de cualquier derecho real sobre inmuebles ubicados en la Capital Federal, en las demás Provincias o en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur o sobre bienes muebles registrables, inscriptos y con radicación en las mismas o en dicho territorio.

LOCACION DE INMUEBLES

b) Los contratos de locación o sublocación de inmuebles ubicados en la Capital Federal, e las provincias o en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur, así como las que instrumenten la locación de servicios y obras públicas o privadas sobre tales bienes.

CONTRATOS DE SUMINISTROS

c) Los contratos de suministros de materiales y equipos para la ejecución de obras públicas en el país, que se formalicen en instrumentos separados del de la ejecución de las obras, cuando en tales instrumentos conste que a la fecha de celebración del contrato dichos bienes se encontraban ubicados fuera de la provincia de Santiago del Estero, o no habiendo constancia de la ubicación de los mismos, que el domicilio del vendedor este ubicado fuera de esta jurisdicción.

COMPRA VENTA DE CEREALES. PRODUCTOS AGRICOLAS ETC.

d) Las operaciones de compra-venta de cereales, oleaginosas, semovientes, productos y subproductos ganaderos, agrícolas, forestales, apícolas, avícolas, frutícolas, de la pesca y de la minería, registrados o no en bolsas y mercados, cuando en los respectivos instrumentos o registros conste que a la fecha de celebración del contrato, dichos bienes se encontraban fuera de la provincia de Santiago del Estero o no, habiendo constancia de la ubicación de los mismos, que el domicilio del vendedor este ubicado fuera de esta jurisdicción.

CONSTITUCION DE SOCIEDADES O AMPLIACION DE CAPITAL

e) Cuando se trate de constitución de sociedades o ampliación de su capital por el monto que corresponda asignar de acuerdo con el instrumento respectivo a los aportes efectuados en:

1. Bienes inmuebles o muebles registrables que deban atribuirse a otra jurisdicción en virtud de lo dispuesto en el inc a) de este artículo.

2. Semovientes, cuando en el instrumento conste que a la fecha de celebración del contrato, dichos bienes se encontraban ubicados fuera de la provincia de Santiago del Estero.

f) Los contratos de prórroga del término de duración de sociedades con domicilio

social fuera de esta provincia.

En los artículos descriptos precedentemente, se encuentran receptadas las pautas nacionales establecidas en el ley 23.548, que se refieren al hecho imponible y a las cláusulas que contemplen y eviten la doble imposición interna, cuando se trate de operaciones concertadas en una jurisdicción y ciertos bienes y servicios se encuentren ubicados, registrados o tengan efectos en otra u otras.

Se transcribió los citados artículos a efectos de que sean la referencia para poder determinar si todas las jurisdicciones que integran el NOA la tienen previstas en sus respectivas legislaciones.

Teniendo en cuenta que el impuesto de sellos no tiene un solo nexo para adquirir la potestad tributaria sobre los sujetos pasivos, como lo tiene el impuesto sobre los ingresos brutos, que es el principio jurisdiccional de la territorialidad, en el impuesto objeto del presente análisis, tiene varios nexos que le confieren la potestad tributaria a la jurisdicción que aplica el mismo, como ser el principio de la (1) territorialidad, donde se celebra el acto, contrato u operación, en instrumentos públicos o privados, gravados por el impuesto, el que tiene en cuenta(2) donde se producen los efectos, y el que tienen en cuenta la ubicación, inscripción o registración de ciertos bienes y servicios, cuando los actos son celebrados en otras jurisdicciones, que si no contienen cláusulas que eviten la superposición impositiva, esta se encuentra presente. En la legislación de la provincia de Sgo del Estero, tiene varios nexos que otorgan potestad tributaria a la misma y contiene cláusulas que evitan la superposición de los mismos, los nexos son:

1) Territorialidad:

a) los celebrados en esta jurisdicción:

b) los celebrados en otras jurisdicciones y se trate de:

- Bienes inmuebles y muebles registrables, inscriptos, ubicados o para su radicación en esta jurisdicción.
- Locación y sublocación de inmuebles, ubicados en esta jurisdicción.
- Contratos de suministros de materiales y equipos para ejecución de obras públicas, que se formalicen en instrumentos separados del de ejecución de la obra, cuando en tales instrumentos conste que a la fecha de celebración del contrato dichos bienes se encontraban ubicados en esta jurisdicción.
- Compraventa de cereales, productos agrícolas etc., que a la fecha de celebración del contrato, registrables o no en bolsas y mercados, los bienes se encontraban en esta jurisdicción o no habiendo constancia del mismo, el domicilio del vendedor este

ubicado en esta jurisdicción.

- Constitución de sociedades o ampliación de capital sobre bienes efectuados en: 1) Bienes inmuebles o muebles registrables se encuentre ubicados, inscriptos o para su radicación en esta jurisdicción. 2) Semovientes, cuando a la fecha de celebración del contrato se encuentren ubicados en esta jurisdicción.

- Prorroga, termino de duración del contrato de sociedad, con domicilio social en esta jurisdicción.

2) Efectos en la provincia.

- Los demás actos otorgados en otras jurisdicciones provinciales y/o territorios nacionales, al tener efectos en esta jurisdicción, cuando no estén alcanzados (no gravados) por el impuesto en el lugar de su otorgamiento y siempre que dicha liberación tributaria no provenga de una exención objetiva o subjetiva.

- Actos formalizados en el exterior, al tener efectos en esta jurisdicción.

ACTOS NO ALCANZADOS. CONDICIONES.

1) Territorialidad.

Formalizados en esta jurisdicción, , no estarán sujetos al pago de este impuesto en los siguientes casos:

- Bienes inmuebles o muebles registrables, ubicados, inscriptos o radicados en otras jurisdicciones.

- Locación o sublocación de inmuebles ubicados en otras jurisdicciones.

- Contratos de suministros de materiales y equipos para la ejecución de obras públicas en el país, cuando se formalicen en instrumentos separados de la ejecución de la obra, y en tales instrumentos consten que a la fecha de celebración del contrato dichos bienes se encontraban ubicados en otras jurisdicciones o no habiendo constancia de la ubicación, el domicilio del vendedor este ubicado en otras jurisdicciones.

- Compraventa de cereales, productos agrícolas etc., las operaciones de estos productos, registrados o no en bolsas y mercados, cuando a la fecha de la celebración del contratos, en los mismos conste, que los bienes se encontraban en otras jurisdicciones o no habiendo constancia de la ubicación, el domicilio del vendedor este ubicado en otras jurisdicciones.

- Constitución de sociedades o ampliación de capital, cuando los aportes se efectúen en bienes inmuebles o muebles registrables, y semovientes, cuando conste en el instrumento que a la fecha de celebración del contrato dichos bienes se encontraban

ubicados en otras jurisdicciones.

- Contratos de prórroga del término de duración de sociedades con domicilio social en otras jurisdicciones.

Es decir, que las cláusulas para evitar la superposición impositiva, al tener 2 nexos uno el de la territorialidad y el otro el que tenga efectos en esta jurisdicción, con las variantes descriptas, en actos celebrados en otras, se refieren tanto a los actos celebrados en esta jurisdicción y a los actos celebrados en otra u otras jurisdicciones.

EXISTENCIA MATERIAL

En el art. 232º se determina que los actos y contratos a que se refiere el presente título, quedaran sujetos al impuesto por la sola creación y existencia material de los instrumentos respectivos, con abstracción de su validez, eficacia jurídica o posterior cumplimiento.

En este artículo se establece que el impuesto es aplicable con la sola creación o existencia material del documento (formalidad), con independencia de su validez, eficacia jurídica o posterior cumplimiento (objetividad), estos principios de ser formal y objetivo es una extensión del principio instrumental del tributo.

INSTRUMENTO

En el art. 233º, se establece la definición de instrumento, que se encuentra entre las pautas de la ley de coparticipación federal N° 23.548, donde define que el impuesto de sellos grava instrumentos de carácter oneroso, lo que hace a la esencia del instrumento, en virtud de que sigue la teoría de la instrumentación y no el de la realidad económica principio que lo tiene incorporado el impuesto sobre los ingresos brutos.

Este artículo determina que “se entenderá por instrumento toda escritura, papel o documento del que surja el perfeccionamiento de los actos y contratos alcanzados por la misma, de manera que revista los caracteres exteriores de un título jurídico con el cual pueda ser exigido el cumplimiento de las obligaciones sin necesidad de otro documento y con prescindencia de los actos que efectivamente realicen los contribuyentes.

Para que el impuesto de sellos sea procedente, el instrumento debe valerse por sí mismo para poder demandar su cumplimiento a la otra parte, sin recurrir a otra documentación, y ha hechos o actos que efectivamente realicen los contribuyentes. En resumen, el instrumento para que sea incidido por el impuesto debe contener la firma de las dos partes. El contrato perfeccionado con la complementación de otro documento y hechos o actos que realicen los contribuyentes, tiene efectos jurídicos pero no cumple con el requisito para el impuesto de sellos que debe valerse por sí

mismo.

El art. 240º, se refiere a contratos entre ausentes, presupuesto y propuesta, no receptando la pauta de la ley 23.548 referida a este impuesto, que debe tener en cuenta la definición de instrumento, ya que el impuesto tiene como fundamento el principio de la instrumentación.

En este artículo determina que; los actos, contratos y operaciones de carácter oneroso realizadas en forma epistolar, por carta, cable, telegrama, internet o cualquier modalidad de contratación entre ausentes, inclusive el de adhesión, están sujetos al pago del impuesto que esta ley determine, siempre que se verifique por hechos, actos o documentación el perfeccionamiento de los mismos.

El mismo criterio será adoptara con respecto a propuestas o presupuestos firmados por el aceptante. Las disposiciones precedentes no regirán cuando se probare que los mismos actos, contratos y operaciones, se hallaren consignados en instrumentos debidamente repuestos.

Es decir que en esta operatoria, contratos entre ausentes, no cumple con la pauta de la ley 23.548, referida al impuesto, que debe respetar la definición de instrumento, por el contrario recurre al otro principio que determina que los contratos entre ausentes, de carácter oneroso, estarán sujetos al pago del impuesto, siempre que se verifique por hechos, actos o documentación, el perfeccionamiento de los mismos, por lo que constituye una contradicción , cuando en el mismo texto de la legislación impositiva, contiene en su art. 233º la definición de instrumento, pautada por el art. 9 punto 2. De la ley 23.548.

En el art. 276º, se incluye la pauta de la ley 23.548, de su art. 9 punto 2, referida a las operaciones monetarias que representen entregas o recepciones de dinero que devenguen interés, efectuadas por entidades financieras regidas por la ley 21.526.-

En el mismo determina que: están sujetas al impuesto proporcional que determine la ley impositiva, las operaciones registradas contablemente, que representen entregas o recepciones de dinero , que devenguen intereses, efectuados por entidades regidas por la ley de Entidades Financieras N° 21.526 o sus modificaciones.

2) - Rregulación completa de la legislación impositiva emanada de Nación.

En el punto 1) se analizó la normativa relacionada con el cumplimiento de las pautas que contiene el art. 9 punto 2, de la ley 23.548, en los siguientes aspectos:

- La tipicidad de los actos sujetos a imposición,(arts, 226º al 231º; 240º y 276º)
- El principio de formalidad y objetividad del impuesto (art. 232º)

- Definición de instrumento (art. 233º)

Todos estos integrantes de: la naturaleza jurídica, del hecho imponible, y de los aspectos; objetivo y espacial del impuesto.

Seguiremos con los aspectos que faltan analizar que comprenden la naturaleza jurídica, y los aspectos; subjetivo, temporal y económico del impuesto.

NATURALEZA JURIDICA

- Independencia de los impuestos;

Se encuentra previsto en el art. 235º que determina que: Los impuestos establecidos en este título son independientes entre sí y deben ser satisfechos aun cuando varias causas de gravamen concurren a un mismo acto, salvo expresa disposición en contrario.

Este aspecto, tiene su excepción, en el art. 274º, en instrumentos que garanticen créditos y determina que: cuando varios documentos o instrumentos de garantía concurren a afianzar una operación de préstamo otorgado por instituciones oficiales bancarias, el impuesto pertinente se liquidara en orden sucesivo decreciente conforme a la alícuota de mayor rendimiento fiscal y hasta que sea cubierto en uno o más documentos el monto total de la operación de crédito eximiéndose el excedente instrumental.

Es decir que no se aplica el principio de la independencia de los impuestos, cuando haya varios instrumentos o documentos de garantía concurren a afianzar una operación de préstamo otorgado por instituciones oficiales bancarias, el impuesto se abonara sobre el de mayor rendimiento fiscal, en orden decreciente hasta cubrir el monto del préstamo, los demás instrumentos o documentos no se encuentran sujetos al pago del impuesto.

Esta misma operación si se tratara de una institución bancaria no oficial, debe abonar por todos y cada uno de los instrumentos o documentos que afiancen el préstamo otorgado, aunque superen en su conjunto el monto del préstamo.

Instantaneidad y carácter formal

El impuesto se perfecciona de manera instantánea, en el momento de creación del documento gravado, salvo disposiciones expresamente contempladas en cada jurisdicción.

En el art. 239º, se determina que cuando se trate de contratos celebrados con el Estado Nacional, provincial o municipal o sus dependencias y organismos o con las empresas y entidades que le pertenezcan total o parcialmente, que para su

aprobación se encuentren sujetos a un acto expreso de autoridad pública, a los fines del cumplimiento de esta ley dichos contratos se consideraran perfeccionados en el momento en que la autoridad preste la conformidad respectiva y a partir de la fecha en que se notifique la misma.

Es decir, que en los contratos celebrados con el Estado, en sus tres niveles, y que para su aprobación se encuentren sujetos a un acto expreso de autoridad pública, es la excepción a la instantaneidad, ya que su perfeccionamiento no se concreta con la firma de ambas partes, sino que a partir de la aprobación de autoridad pública, y a partir de la fecha de que se notifique la misma.

Actos u obligaciones condicionales En el art. 236^o se establece que: las obligaciones condicionales se entenderán, a los efectos del impuesto como si fueran puras y simples.

En estos casos el hecho imponible del tributo solo nacerá en el caso de que la condición se cumpla, y por lo tanto, en el momento de que este hecho ocurra, el acto sujeto a condición se encontrara gravado, ya que se toma a las obligaciones condicionales como ciertas.

Obligaciones accesorias En el art. 236^o, establece que; en las obligaciones Accesorias deberá liquidarse el impuesto aplicable a las mismas conjuntamente, con el que corresponda a la obligación principal, salvo que se probare que esta última ha sido formalizado por instrumento separado en el cual se haya satisfecho el gravamen correspondiente.

En este artículo las obligaciones accesorias que generalmente son de garantía de la obligación principal deberán liquidarse en cada una de ellas, aunque en su conjunto supere el monto de la principal, salvo disposición expresa en contrario.

En el art. 273^a que se refiere a exenciones, en su inc., i'), se exime a los mutuos que estén garantizados con fianza, prenda, hipoteca o cualquier otro derecho real o personal. En este supuesto se tributara únicamente sobre la garantía. Asimismo quedan eximidos las operaciones o contratos por los cuales se convenga una refinanciación de deuda.

Aun en este caso las obligaciones accesorias siempre deben abonar.

Disposición expresa en contrario. En el art. 274^o analizado en el aspecto de Instantaneidad y carácter formal, establece que; cuando haya varios instrumentos o documentos de garantía concurren a afianzar una operación de préstamo otorgado por instituciones oficiales bancarias, el impuesto se abonara sobre el de mayor rendimiento fiscal, en orden decreciente hasta cubrir el monto del préstamo, los

demás instrumentos o documentos no se encuentran sujetos al pago del impuesto.

Aspecto Subjetivo - Sujetos: En el art. 244º determina que; Son sujetos pasivos todos aquellos que realicen las operaciones o formalicen los actos y contratos sometido al presente impuesto. - Responsabilidad solidaria; En el art. 245º se establece que; cuando en la realización del hecho imponible intervengan dos o más personas, todas se consideraran contribuyentes solidariamente responsables por el total del impuesto, quedando a salvo el derecho de cada uno de repetir de los demás intervinientes la cuota que le correspondiere de acuerdo con su participación en el acto.

Los que otorguen, endosen, autoricen o conversen en su poder por cualquier título o razón, actos o instrumentos sujetos al impuesto, son solidariamente responsables del gravamen omitido parcial o totalmente y de las multas aplicables.

Los convenios sobre traslación de impuesto solo tendrán efecto entre las partes y no podrán oponerse al fisco. El impuesto correspondiente a las escrituras públicas, será pagado bajo la responsabilidad directa del escribano titular del Registro, sin perjuicio de la solidaridad de los adscriptos por las escrituras que autoricen y de la prevista en el párrafo anterior, de las partes intervinientes.

Es decir, que cuando en la realización del mismo hecho imponible intervengan dos o más personas, todos son solidariamente responsables por el total del impuesto, quedando a salvo el derecho de cada uno de repetir de los demás intervinientes la cuota o parte que le correspondiere de acuerdo con su participación.

En el art. 246º, se determina que: Los Bancos, compañías de seguros, de capitalización y ahorro, de crédito recíproco, de ahorro y préstamos, sociedades y empresas financieras, comerciales o industriales, escribanos, martilleros, consignatarios, acopiadores, comisionistas, cooperativas, asociaciones civiles y comerciales y entidades públicas o privadas que realicen o intervengan en operaciones que constituyen hechos imponibles, actuaran como agentes de retención, percepción o recaudación ajustándose a los procedimientos de percepción que establezca la autoridad de Aplicación, sin perjuicio del pago de los impuestos correspondientes por cuenta propia.

En este artículo se establece quienes deberán actuar como agentes de retención, percepción o recaudación del impuesto.

-Tratamientos de exenciones en actos bilaterales, multilaterales o unilaterales.

En el art. 247º se establece que; si una de las partes está exenta del pago del impuesto en los actos y contratos bilaterales, la exención alcanzara solo a la mitad del impuesto. Las fianzas quedan comprendidas en este régimen en todos los casos.

Cuando algunos de los otorgantes estén exentos del impuesto en los actos y contratos multilaterales, la exención beneficiara el acto en forma proporcional al interés que tenga en el mismo la parte exenta.

En los actos y contratos unilaterales corresponderá la exención total del impuesto cuando la exención subjetiva beneficie al otorgante o al deudor. Por el contrario, corresponderá aplicar la totalidad del tributo si aquella beneficia al tomador, destinatario o parte no obligada.

Es decir, que cuando alguna de las partes estuviera exenta del tributo, se proporcionara el tributo por las partes intervinientes y solo ingresaran el impuesto las partes que no gozaren de la exención

- Aspecto temporal

El impuesto de sellos es instantáneo, se debe aplicar la ley al momento de configurarse el hecho imponible, para ello se establece para diferentes actos cuando se perfecciona el hecho imponible y como debe cuantificarse, este último concepto, que se refiere a la base imponible.

- Aspecto económico.

Determinación de la base imponible.

Cuando se analiza la correcta determinación del tributo se deberá considerar todos los elementos de información que posea el responsable al momento de perfeccionarse el acto. En el art. 251º se determina que; en los contratos de ejecución sucesiva, pagos periódicos u otros análogos, el impuesto se aplicara sobre el valor correspondiente a la duración total o a los primeros CINCO (5) años, si son por más tiempo. Si la duración no fuera prevista, el impuesto se calculara como si aquella fuera de cinco (5) años.

En este artículo se establece que como se aplicara el impuesto, y sobre qué valor, estableciéndose que cuando la duración total sea por más de cinco años, o no se tenga prevista su duración, este será el tope (5) años, para la determinación de la base imponible.

- Prorroga, forma de establecer el término.

En el art. 252º se determina que; el valor de los contratos en que se prevea su prórroga, se determinara de manera siguiente:

a) Cuando la prórroga deba producirse por el solo silencio de las partes, se calculara el tiempo de duración del contrato inicial más el periodo de prórroga.

b) Cuando la prórroga sea por tiempo indeterminado, se la considerara de cuatro

años, que se sumara al periodo inicial. Si la prórroga fuera por periodos sucesivos, se tomara el total de estos, hasta un máximo de 5 años.

c) Cuando la prórroga este supedita a una expresa declaración de voluntad de ambas partes, o de una de ellas, se tomara como monto imponible el que corresponda al periodo inicial, al instrumentarse la prórroga o la opción se abonara el impuesto correspondiente al mismo.

En el art. 253º se establece que; el impuesto correspondiente a los contratos de constitución de sociedades ampliación de su capital social formalizados en esta jurisdicción, se calculara sobre el monto del capital social o del aumento, respectivamente, deduciéndose el valor asignado a los inmuebles, bienes muebles registrables y semovientes. También contiene las diferentes alternativas que se presentan en la constitución de sociedades y ampliación de su capital.

En los arts. 254 al 248º , se establecen los montos a tener en cuenta para la determinación del impuesto, según se trate de prórroga de duración del contrato de sociedad , aporte de inmuebles a sociedades, sociedades anónimas, y sociedades constituidas en el exterior.

En el art. 259º se determina el monto imponible en la constitución de derechos reales, que será el precio pactado, o en su caso, la suma garantizada. En defecto de ambos, se establece una escala, para el usufructo vitalicio, de acuerdo a la edad del usufructuario. Mientras que para el usufructo temporario, se determinara el 3 % de la valuación del bien por cada año o fracción de duración, si fuera mayor a 30 años se tomara en cuenta la escala prevista para el usufructo vitalicio. En la transferencia de la nueva propiedad se considerara como monto imponible la mitad de la valuación fiscal.

En el art. 260º se establece la base imponible de la transmisión de inmuebles, realizada con o sin el otorgamiento de escritura, se liquidara el impuesto sobre el monto del avalúo fiscal o el del precio convenido el que fuera mayor, aun cuando en el contrato se reconozcan hipotecas preexistentes y se descuenta del precio.-

En los arts. 261º al 264º, se determinan la base imponible en la venta de terrenos, permutas, y en la transferencia y permuta de inmuebles ubicadas en varias jurisdicciones, respectivamente.

La constante en toda operación de inmuebles, es que la base imponible está constituida por la valuación fiscal o el valor de venta convenido el que fuere mayor. En el art. 268º se establece la compra venta de automotores, cuya base imponible, se determinara tomando como base las valuaciones fiscales que determine la autoridad

de aplicación.

En el 269º, se determina como debe liquidarse el impuesto cuando el valor imponible, se exprese en moneda extranjera, será el equivalente en pesos, al tipo de cambio convenido por las partes, , a falta de este se tomara el vigente al primer día hábil anterior a la fecha del acto, se calculara sobre el tipo vendedor fijado por el Banco de la Nación Argentina, al cierre de las operaciones de ese día.

En el art. 270º, se establece la base imponible, cuando el valor de los actos sea indeterminado, las partes debe estimar a continuación del instrumento en que lo formalicen, la autoridad de aplicación podrá impugnar la estimación efectuada por las partes y practicarlas de oficio. También se determina una serie de elementos para tener en cuenta para la formación de la base imponible. Se elimina en esta jurisdicción el impuesto fijo para estos actos.

En el art. 273º, se determinan las exenciones al impuesto, que es un instrumento de política tributaria, que puede haber o no exenciones, es decir no forma parte de la estructura técnica del impuesto.

En los arts. 276º al 279º, se establecen el hecho imponible, sujetos pasivos, base imponible y exenciones de las operaciones monetarias registradas contablemente que devenguen intereses efectuados por las entidades regidas por la ley de Entidades Financieras N° 21.526, o sus modificaciones.

En los arts. 287º al 290º, se refieren a : la determinación de las infracciones del impuesto de sellos , que se considera infracción, las multas por infracción, y a la presentación espontanea, respectivamente.

En los citados artículos se establece que para la determinación de la infracción basta el hecho objetivo de la violación legal, sin necesidad de establecer la existencia de dolo o fraude, las distintas formas de cometer la infracción, el valor de la multa, una vez el valor del impuesto, y en caso de presentación espontanea, la reducción de la mitad de la establecida, siempre que ingrese el impuesto en un plazo que no supere los 30 días corridos después de haber vencido el termino para su ingreso, caso contrario se abonara una vez el valor del impuesto.

B)- PROVINCIA DE TUCUMAN

1)-Pautas nacionales sobre las características básicas del impuesto de la ley 23.548.

La legislación de esta jurisdicción tiene incorporadas las pautas establecidas en el art. 9 punto 2. De la ley 23.548, relacionadas con el impuesto en tratamiento.

En cuanto a las clausulas para evitar la superposición impositiva, la tiene únicamente

lo tiene para los contratos, liquidaciones, formularios de compra-venta de granos en estado natural (cereales, oleaginosas, legumbres) o de canje o permuta de los mismo por otros bienes, locaciones y /o servicios celebrados en la provincia de Tucumán que hubieran sido repuestos en otra jurisdicción provincial, se admitirá computar como pago a cuenta hasta la concurrencia el impuesto que corresponda tributar en la provincia de Tucumán, el monto ingresado en la extraña jurisdicción, siempre que se refiera al mismo hecho imponible y tenga su origen en explotaciones ubicadas fuera de la provincia de Tucumán o su procedencia , de acuerdo a documentación respaldatoria, sea de extraña jurisdicción.

Lo dispuesto en el párrafo anterior, surtirá efecto cuando exista reciprocidad con la extraña jurisdicción quedando a cargo del interesado la acreditación del pago del impuesto en aquella, en las formas , requisitos y/o condiciones que establezca la Dirección General de Rentas.

Se entenderá que la referida reciprocidad, con dicha jurisdicción, opera de pleno derecho cuando aquella tenga establecida en su ordenamiento provincial similar disposición. Es decir, que la reciprocidad tiene vigencia y el impuesto pagado en otra jurisdicción, cuando en esa jurisdicción tenga establecida la reciprocidad y este establecida en su ordenamiento provincial similar disposición.

2)-Regulacion completa de la legislacion impositiva emanada de Nación

- En lo que respecta a la Base Imponible.

En el at. 242º tiene establecida la prórroga, cuando el plazo de la prórroga no se encuentra determinado, se considerar que l misma es de cinco (5) años para las locaciones o sublocaciones de inmuebles y de dos (2) años para el resto de los contratos. Toda renovación automática por plazo no determinado se considerara que el lazo total del contrato es de diez (10) años, si se trata de locación de inmuebles, y de cinco (5) años en los restantes casos.

En el art. 252º, que se refiere a cesión de acciones y derechos, así como en las transacciones litigiosas realizadas sobre inmuebles, el impuesto se liquidara sobre el cincuenta (50 %) por ciento, del avalúo fiscal, o sobre el precio convenido, el que fuere mayor. A los efectos de la aplicación de esta disposición, si los inmuebles objeto del contrato no estuvieran incorporados al padrón fiscal, debe procederse a su inclusión.

En el art. 255º se refiere a la constitución o prórroga de hipoteca y emisión de debentures con garantía. En el segundo párrafo establece que para los contratos de emisión de debentures afianzados con garantía flotante y además con garantía especial sobre inmuebles situados en la provincia, el impuesto por la constitución de

la hipoteca-garantía especial deberá liquidarse sobre el avalúo fiscal de los inmuebles. En ningún caso el impuesto podrá liquidarse sobre una suma mayor a la emisión.

En el art. 257º que se refiere a operaciones realizadas con tarjetas de crédito o de compra, la base imponible estará constituida por el total estimado en comisiones y otros cargos fijos o variables que los usuarios asuman como contraprestación para la utilización de las mismas.

También están sujetos al pago de este impuesto las liquidaciones o resúmenes periódicos que las entidades emisoras de tarjetas de crédito o de compra produzcan, la base imponible estará constituida por las compras, cargas financieras, intereses punitivos, cargos por servicios, adelantos de fondos y todo otro concepto incluido en la liquidación o resumen, con excepción de los saldos remanentes de liquidaciones anteriores. El impuesto será liquidado por la entidad emisora.

En el art. 263º que se refiere a rentas vitalicias, el valor para aplicar el impuesto será igual al importe del decuplo de una anualidad de renta, cuando no pudiera establecerse su monto, se tomara como base una renta mínima del siete por ciento (7%) anual del avalúo fiscal o tasación judicial, computándose también diez años (10).

- En el aspecto subjetivo.

En el art. 247º se refiere a las obligaciones accesorias, en el segundo párrafo, establece que tratándose de letras de cambio, órdenes de pago y demás documentos que dispongan transferencias de fondos, librados desde jurisdicción provincial, el gravamen estará a cargo del tomador, si es documento comprado, o del emisor, en los demás casos. Si tales instrumentos han sido librados desde una jurisdicción extraña, el impuesto, estará a cargo del beneficiario o aceptante.

En las operaciones realizadas a través de tarjetas de Crédito o de Compra, el impuesto estará a cargo de los usuarios de dichas tarjetas.

En el art. 287º se refiere a los recargos que se aplican a los instrumentos presentados espontáneamente, una vez vencido el plazo para su pago, en el mismo se establece recargos del 20,30 y 40 %, según haya transcurrido 30, 60 o más días corridos.

C)-PROVINCIA DE SALTA

1)-Pautas nacionales sobre las características básicas del impuesto ley 23548.

En lo que respecta a las pautas establecidas para el impuesto en el art. 9º punto 2 de la ley 23.548, no tiene cláusulas que eviten la superposición de impuestos, en la definición de hecho imponible no se menciona el carácter oneroso, que es fundamental

para que un acto, contrato u operación sea alcanzado por el impuesto. El concepto de oneroso lo menciona en el art. 244º bis, que se refiere a la base imponible de la transferencia de automotores.

Asimismo, no se encuentra la definición de instrumento y en los contratos por correspondencia epistolar o telegráfica, se incluye que los mismos tengan la firma del aceptante, quedan alcanzados los actos, contratos y operaciones efectuados a través de correspondencia electrónica, en tanto la firma electrónica o clave equivalente sea asimilable a la firma ológrafa, por disposición expresa de las leyes de fondo.

No se encuentran gravadas las operaciones monetarias registradas contablemente que devenguen intereses, realizadas por las entidades financieras regidas por la ley 21.526. **2)**-Regulación completa de la legislación impositiva emanada de Nación.

En la ley normativa del impuesto de sellos, contiene todos los aspectos que comprende el impuesto, como su naturaleza jurídica, hecho imponible, aspecto objetivo, subjetivo, temporal y económico generalmente lo básico, sin profundizar en detalles, no contiene lo siguiente:

- Actos celebrados con el Estado Nacional Provincial o Municipal.

-Exenciones.

- Procedimiento sobre infracciones, determinación de las mismas, multas,.

En los contratos de ejecución sucesiva previsto en el art. 250º, que se refiere a la base imponible, establece que; cuando en los contratos no se fijen plazos, la misma estar constituida por el importe total de dos años de alquiler, en los contratos destinados a locación y sublocación de inmuebles, cuando se trate de locales destinados para comercio e industria, y de una año y medio cuando ellos sean para vivienda.

En los contratos que prevea la prórroga de acuerdo al art. 252º, cuando la misma deba producirse por el silencio de las partes o aun cuando exista el derecho de rescisión, se calculara el tiempo de duración del contrato inicial más un periodo de prórroga. Cuando la prórroga no prevea periodos determinados, se la considera como de dos años, que se sumaran al plazo inicial. Cuando no se haya manifestado en forma documentada la aceptación o uso de la opción, deberá abonarse el impuesto correspondiente a la prórroga en el acto de demandarse en juicio el cumplimiento de la opción.

D)-PROVINCIA DE JUJUY

1)-Pautas nacionales sobre las características básicas del impuesto ley 23548.

- Con respecto a las pautas sobre el impuesto contenidas en el art. 9º punto 2, de la

ley 23.548, su cumplimiento es total.

2)-Regulación completa de la legislación impositiva emanada de Nación.

La legislación del impuesto de sellos, es muy similar al de la provincia de Santiago del Estero, a la cual se la desarrollo en forma íntegra, en los aspectos esenciales, ya que no presenta diferencias con el texto regulado por la Secretaria de Hacienda de la Nación, tomándose como referencia para la comparación con las jurisdicciones que integran el NOA.

- En lo que respecta a la naturaleza jurídica del impuesto.

En el art. 127º referida a las condiciones de No imponibilidad, expresa que; no abonaran nuevos impuestos los actos de aclaratoria, confirmación o ratificación de actos anteriores sujetos al tributo y los de simple modificación de las cláusulas pactadas siempre que:

1-No se aumente su valor, cualquiera fuere la causa (aumento de precio pactado, mayores costos, actualización por desvalorización monetaria etc.)

2-No se cambie su naturaleza a los términos del acuerdo, o de otro modo se efectúe la novación de las obligaciones convenidas.

3-No se sustituya las partes intervinientes, o no se prorrogue el plazo convenido, cuando la prórroga pudiera hacer variar el impuesto aplicable.

Si se dieran estos supuestos, se pagara sobre el respectivo instrumento, el impuesto que corresponda por el nuevo acto o la ampliación del valor que resulte.

Tampoco abonaran impuesto los documentos que se emitan en ejecución de cláusulas pactadas en el contrato anterior sujeto al tributo (certificado de obras, liquidaciones y sus complementos, actas de reconocimiento etc.) aunque en los mismos se reconozca un mayor valor, siempre que este sea la consecuencia de la aplicación de los mecanismos previstos en el contrato anterior.

En el art. , sin número a continuación del 148º, se refiere a como se determinara la base imponible en la disolución de la sociedad conyugal.

Abonaran sobre el resultante del cómputo del conjunto de bienes de las mismas, tomándose como avalúos mínimos de valores fiscales Abonaran sobre el resultante del cómputo del conjunto de bienes de las mismas, tomándose como avalúos mínimos de valores fiscales /o lo que establezca el organismo de aplicación por disposiciones dictadas al efecto. Se computaran dichos bienes en el estado y condiciones en que se encuentren a la fecha de sentencia del divorcio y el impuesto deberá ser satisfecho

dentro de los quince días hábiles de dicha sentencia.

En el art. 161º se refiere a la cesión de crédito, determina que deberá liquidarse el impuesto sobre el precio convenido por la cesión o el monto efectivamente cedido el que fuere mayor, se deberá deducir las cantidades amortizadas. Igual procedimiento corresponderá en cualquier contrato en donde se instrumenten cesión de acciones y derechos.

En el art. 162º se refiere la cesión de acciones y derechos y las demás transacciones realizadas sobre inmuebles, el impuesto pertinente se liquidara sobre la parte cedida del avalúo fiscal o sobre el precio convenido el que fuere mayor.

En el art. 168º, se refiere a la base imponible de la locación de servicios, determina que estará conformada por le total de la retribución acordada. Si esta se estipula en forma periódica se calculara multiplicando el monto dela retribución del periodo por el tiempo de duración del contrato. En los contratos que no fijen plazos se tendrá como monto total de los mismos el importe de los tres años de retribución sin derecho devolución en caso de que el cumplimiento del contrato fuere por un término menor.

En el art. 178º, se establecen las exenciones del impuesto.

No contiene el procedimiento, ni la determinación de infracciones, ni las sanciones sobre el incumplimiento del pago en término.

E)-PROVINCIA DE CATAMARCA

1)-Pautas nacionales sobre las características básicas del impuesto. Ley 23.548.

La legislación del impuesto en tratamiento, no cumple con todas las pautas establecidas en el art. 9 punto 2 de la ley Nº 23.548.

En lo que respecta al hecho imponible, introduce el término registraciones, que no contiene las pautas mencionadas precedentemente.

En el art. 238º que se refiere a determinación sobre base de registros contables, que en su 3º párrafo establece que; cuando se compruebe la existencia de actos, contratos y operaciones gravadas mediante constancia en libros de contabilidad o en libros exigidos por la administración General de Rentas y el contribuyente no exhiba el instrumento que respalda la contabilización de dichos actos u operaciones, la administración estará facultada para proceder a la determinación de oficio considerando dichos registros en forma supletoria como instrumentos válidos.

Es decir que, al introducir el termino registraciones en la definición de hecho imponible y no definir de acuerdo a las pautas nacionales establecidas en el art. 9º punto 2 de la ley 23.548, el concepto de instrumento, estaría en principio facultado para realizar

la determinación de oficio establecida en el art. 238º, pero estas disposiciones son contrarias al principio instrumental que tiene el impuesto, ya que basado en este principio, no se puede gravar con el impuesto si no se cuenta con el instrumento respectivo.

- En cuanto a las cláusulas para evitar la doble imposición al gravar actos, contratos y operaciones que se realicen fuera de la provincia, cuando deban cumplir sus efectos económicos en ella, solamente lo contempla cuando se trate de operaciones concertadas en una jurisdicción pero cuya radicación económica corresponda a otra u otras jurisdicciones, la base imponible se adjudicará en un 10 % a la jurisdicción donde se efectuó la concertación y el resto sobre la base de su radicación económica. Es decir que la superposición impositiva se evita en forma parcial.

Con relación a la definición de instrumento, no está de acuerdo a la definición dada por la pauta sobre el impuesto que contiene la ley 23.548 en el art. 9º punto 2, que se encuentra expresado en el art. 198º del código fiscal vigente.

Con relación a las operaciones por correspondencia, propuesta y presupuestos, tampoco contiene la pauta de la ley 23.548, ya que recurre para su perfeccionamiento a hechos, actos, registraciones o documentación.

2) Regulación completa de la legislación impositiva emanada de Nación.

- En lo que respecta a la naturaleza jurídica del impuesto.

En el art. 200º, se refiere a la interdependencia de obligaciones, que determina que; cuando en un mismo acto se convenga entre las mismas partes varios contratos o se constituyan diversas obligaciones que versen sobre el mismo objeto y guarden relación de interdependencia entre sí, se pagará tan solo el impuesto de mayor rendimiento fiscal. Si no tuviera reunida estas condiciones, por cada contrato y operación, se abonará el impuesto que aisladamente considerado le corresponda.

Cuando tales contratos u operaciones consten en instrumentos separados, deberán contener enunciaciones o constancias por las cuales pueda determinarse fehacientemente la unidad o interdependencia expresada. Como así también en el caso de un solo contrato con doble o múltiple instrumentación.

Cuando existan dos o más actos instrumentados por separado, siempre que las personas y el objeto sean idéntico, que se exprese claramente esa interdependencia y no medie entre la fecha de instrumentación del primero y los sucesivos en un plazo mayor a TRESCIENTOS SESENTA Y CINCO (365) días corridos, será de aplicación respecto de todos ellos lo dispuesto en este artículo.

Es decir, que esta jurisdicción es la única en la región NOA que contiene el principio

de la interdependencia de las obligaciones, y mientras se demuestre esta solamente se abonara un solo instrumento y el que represente mayor rendimiento fiscal, caso contrario, recién se abonara por cada uno de ellos.

En el art. 204º se establece que el impuesto será divisible, excepto en los contratos de crédito recíprocos, que el impuesto estará a cargo del solicitando o usuario; en los pagarés, letras de cambio y órdenes de pago, el impuesto estará a cargo del suscriptor o librador ; en los contratos de concesión otorgados por cualquier autoridad administrativa, el impuesto estará a cargo del concesionario y en los actos de autorizaciones para girar en descubierto y adelantos en cuenta corriente otorgados por entidades financieras regidas por la ley 21.526 y sus modificatorias, el impuesto estar a cargo del titular de la cuenta. En todos los casos, cuando en la realización del hecho imponible intervengan dos o más personas, todas se consideran obligadas solidariamente por el pago del total del impuesto.

En este artículo se determina que el impuesto de sellos es divisible, salvo excepciones expresamente establecidas, y que cuando intervengan en la realización del hecho imponible dos o más personas, todas se consideran obligadas solidariamente por el total del impuesto.

Es la única provincia del NOA que reúne en un solo artículo lo relacionado con la divisibilidad del impuesto y sus excepciones, así como también establece la solidaridad, las restantes jurisdicciones lo tienen contemplada a estas particularidades del impuesto en diversos artículos.

En el artículo 209º se determina que las cesiones de créditos hipotecarios deberá liquidarse el impuesto sobre el precio convenido por la cesión o el monto efectivamente cedido, el que fuere mayor. Se deberán deducir las cantidades amortizadas. Igual procedimiento corresponderá ene cualquier contrato en donde se instrumente cesión de acciones o derechos.

En este artículo la base imponible está formada por el precio convenido o el monto efectivamente cedido el que fuere mayor, mientras que en la provincia de Santiago del Estero, la base imponible está formada por el monto convenido, en caso de no estar expresado el mismo, se toma el monto expresado en el instrumento cedido.

En el art. 211º se refiere a base imponible de los contratos de ejecución sucesiva, cundo se fije plazo por la duración total, si prevén opción de prórroga, el hecho imponible se genera respecto de esta, al momento de ejercitarse la opción. En tales supuestos el impuesto se aplicara sobre el valor correspondiente a dicha prórroga, cuando no se fije plazo la base imponible en los contratos de locación o sublocación de inmuebles el importe total de tres años (3) de alquiler, cuando se trate de locales

destinados a comercio e industria yo de dos años (2) cuando ellos sean para viviendas, en los demás contratos el importe total que corresponda a dos años.(2).

En el art., 226º, se refiere a los actos, contratos y operaciones de valor indeterminado, es similar al resto de las jurisdicciones, excepto que cuando la administración no cuenta con elementos suficientes para determinar el monto imponible, aplica el impuesto fijo que establece la ley impositiva para los mismos.

En los arts., 227º al 229º, se determinan las exenciones subjetivas de pleno derecho, las exenciones que no obran de pleno derecho y las objetivas respectivamente. En el art. 239º se refiere a los recargos especiales, cuando el pago del tributo no se cumple dentro del plazo para hacerlo en término, Cuando lo ingresa: hasta un mes de retardo se aplica el 50 %, hasta el último día hábil del segundo mes el 100 % y después del segundo mes el 150 %. En casos de presentación espontanea del infractor, los recargos previstos serán reducidos hasta el 80 %.

3)-Asimetrías en el impuesto en la region NOA.

Las asimetrías que deberían ser objeto de revisión para lograr un impuesto de sellos armonizado, estas están relacionadas con:

1) - La adecuación total o parcial a las pautas nacionales sobre el impuesto de la ley 23.548

2) - Los parámetros de medición de las bases imponibles en una gran cantidad de actos contratos y operaciones.-

3) - Las infracciones y sus sanciones ante la falta de cumplimiento en termino de pago de los impuestos devengados por este impuesto.

4) -La independencia o interdependencia de los actos, que hace a la naturaleza jurídica del imp.