

**XXXI CONGRESO ARGENTINO DE PROFESORES
UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

**IMPLICANCIAS DE LA SEGREGACIÓN DE
LOS COMPONENTES FINANCIEROS**

Categoría propuesta: Comunicación de experiencias profesionales.

Autores

**Mario Andrés Murchio (Socio activo)
Marcela Susana Ambrosini (Socio activo)**

Tucumán, Setiembre 2008

ÍNDICE

Resumen

Los dichos y los hechos sobre los componentes financieros

Tasas explícitas y tasas implícitas

Tasas de mercado y tasas de corte

La Contabilidad como Sistema Único de Información

Conclusiones

Bibliografía

RESUMEN

La prioridad que se le asigna a los componentes financieros en los debates doctrinarios, está sujeta a los vaivenes en las tasas de inflación: en la medida que los índices comienzan la escalada y ocupan los primeros lugares en los titulares, se retoman las reflexiones sobre los la importancia y efectos en el tratamiento de los intereses.

Coyuntura al margen, desde hace años está acordada la desagregación de los componentes financieros en las operaciones de compra y de venta, realidad económica que no trae aparejada mayores discusiones cuando se trata de intereses explícitos. Pero no sucede lo mismo cuando se trata de componentes financieros implícitos al cuestionarse la “objetividad” de los datos para realizar la segregación.

Si bien el acuerdo doctrinario se extiende a las deformaciones en los datos necesarios para elaborar informes gerenciales -producto de no desagregar los componentes financieros implícitos- así como a los análisis derivados de la aplicación del análisis costo-volumen-utilidad, se observa que en la región que podría definirse como área de influencia de la Universidad Nacional del Litoral, la práctica de registrar las operaciones a plazo es por los valores nominales de factura.

A partir de la reiteración de los principales efectos de la no segregación de los componentes financieros, este trabajo pretende informar sobre el bajo nivel de aplicación que tiene en la operatoria empresaria la técnica de segregación de los componentes financieros implícitos en las operaciones de compra o de venta a plazo y los motivos por los que no se cumplen las recomendaciones doctrinarias. Bajo este marco, esta presentación se complementa con una propuesta que permite potenciar la utilización de los paquetes de software de los sistemas de gestión sin generar cargas adicionales de trabajo para los operadores y que –indiscutiblemente- mejoran la información de los registros contables para la toma de decisiones.

LOS DICHOS Y LOS HECHOS SOBRE LOS COMPONENTES FINANCIEROS

Desarrollar simultáneamente el ejercicio profesional y la docencia en el área de costos e información para la gestión en pequeñas empresas, posibilita realización de dos actividades que se retroalimentan y benefician mutuamente. En muchas oportunidades es posible aplicar en las PyMEs, técnicas de información basadas en análisis de “costo-volumen-utilidad” y tener la satisfacción de analizar junto con los empresarios, algunos de los numerosos y ricos frutos que ofrece esta técnica de fácil acceso y comprensión. Paralelamente, las particularidades y situaciones que se detectan en el accionar cotidiano de las empresas de diversas ramas de la economía, son una fuente continua de nuevos casos con posibilidades de trasladar a las aulas el debate de tratamientos específicos.

La desagregación y la registración de los componentes financieros y sus implicancias en la generación de información para toma de decisiones es -dentro del abanico de temas sujetos a discusión- el punto en que se focaliza el avance que se presenta en este trabajo. Y esto se debe a que si bien desde hace años está acordada la segregación de los componentes financieros en las operaciones de compra y de venta, cuando de trata de intereses implícitos se cuestiona la “objetividad” de los datos y, en consecuencia, su segregación. Es más, pese al virtual acuerdo de la doctrina respecto de la necesidad de segregar los componentes financieros implícitos (CFI) en las operaciones de compra y de venta, se detecta una no aplicación de este criterio en la práctica.

Posiblemente, una de las causas obedezca a compartir criterios como los de Vos (2006) cuando en su opinión “...es aplicable a las ventas y no a las compras. Inevitablemente, en el segundo caso, el precio contado resultará o no de las manifestaciones del proveedor. Cuando el proveedor propone el pago dentro de un determinado plazo sin realizar ningún descuento por el pago al contado, la determinación de dicho precio es impracticable”.

En lo que refiere a nuestro ámbito de actuación (empresas PyMEs dentro la región que podría definirse como área de influencia de la Universidad Nacional del Litoral) se detectó una práctica generalizada de registrar las operaciones a plazo por los valores nominales de las facturas. Motivados por la curiosidad, conversamos informalmente con consultores, colegas o responsables de áreas contables de empresas de variadas áreas de actividades económicas y magnitud, acerca del criterio aplicado en relación a los CFI en las empresas atendidas. El resultado de la indagación: la segregación de los componentes financieros implícitos a los efectos de determinar los valores de activación de los bienes adquiridos o para fijar el precio de venta de contado de los bienes vendidos, simplemente no se realiza.

Pero también -internet mediante- se encuentra un número significativo de casos en los que, al momento y a los efectos de la elaboración del Estado de Situación Patrimonial anual, tampoco desagregan los CFI tal como lo establece la Resolución Técnica 17. Es más, estas circunstancias no son privativas de las PyMEs regionales, sino también de grandes empresas que cotizan sus acciones en nuestro país. En el paradigma de las TIC's, haciendo uso de la tecnología y la información disponible publicada en la página de la Comisión Nacional de Valores, accedimos a los Estados Contables anuales (EECC) de algunas compañías y grande fue la sorpresa al confirmar que en las notas de dichos EECC, los créditos por ventas y las cuentas por pagar se consignan medidos a valores nominales. Las justificaciones: desde la poca significación de los CFI, hasta la compensación por los plazos de cobro y de pago.

En consecuencia, la coincidencia en la no segregación de los CFI es una cuestión ajena a la dimensión y a la actividad de las firmas: las grandes empresas (básicamente las que cotizan) y las PyMEs no lo practican.

Entre los dichos y los hechos, la cuestión sustancial pasa por determinar entonces, el tratamiento de los componentes financieros y su relación con el grado de precisión con que se suministra la información referida a la contribución marginal unitaria. Y para su aplicación, aparece como base fundamental una adecuada disposición de los datos que permita clasificar a los costos en el plan de cuentas según diferentes criterios: atendiendo a su sensibilidad ante las variaciones en el nivel de actividad, contemplando su origen, observando el grado de vinculación con los productos así como toda otra consideración que apunte a lograr la mayor precisión posible en la determinación de la contribución marginal unitaria.

TASAS EXPLÍCITAS Y TASAS IMPLÍCITAS

Dada la importancia que asumen en el ámbito de esta presentación, resulta adecuado retomar el significado atribuido a los componentes financieros para brindar un marco acorde al tratamiento del tema bajo análisis.

Los CFI conceptualmente constituyen todo exceso facturado sobre el precio de contado estricto que corresponde a la operación en relación al precio que se pactara. Estos agregados no aparecen identificados ni explicitados en la documentación que los respalda, pero puede inferirse la presencia de los mismos en función de la naturaleza de la operación: esto equivale a considerar la validez de la existencia de precios diferentes según se trate de operaciones de contado o de pago diferido.

En contraposición a los CFI, los componentes financieros explícitos (CFE) son aquellos que quedan evidenciados clara y directamente en la documentación que avala las transacciones (i.e: facturas de compras, facturas de ventas, contratos de préstamos, etc.).

El tratamiento contable a aplicar a ambos rubros no debería ser diferente pues la "naturaleza económica" de ambos componentes financieros es similar y la diferencia radica en la formalidad de su explicitación o de su no explicitación.

El foco de atención son los componentes financieros que no se explicitan y su modalidad de cálculo, entendida como la diferencia entre los precios financiados y los precios de contado y que responde a:

$$\text{CFI} = \text{precio de factura (u otro documento)} - \text{precio de contado}$$

El problema surge cuando debe determinarse (o estimarse) el precio de contado ya que se hace necesario buscar el origen de la operación. Si bien, en principio las partidas contables que contienen a los CFI son las cuentas patrimoniales (i.e.: Deudores por Ventas, Mercaderías, Proveedores), si no se desagregaron desde el origen, también los contendrán las Cuentas de Resultados. La desagregación entonces "debería ser obligatoria" porque de lo contrario las partidas incididas con tales componentes se presentarían "incorrectamente medidas".

Para ilustrar el alcance de la distorsión que se produce si los componentes financieros no son segregados adecuadamente -bajo la práctica de registración por valores nominales- es válido un sencillo ejemplo, el que simplifica la realidad empresarial pero es suficiente para reflejar la idea que se sostiene en este trabajo.

El rubro elegido es Bienes de Cambio¹ ya que en las empresas industriales y comerciales representa el rubro más operativo. Para evitar una complejidad innecesaria en el análisis con situaciones ajenas al objetivo del trabajo, se selecciona una empresa comercial y se toma la unidad de tiempo “mes” tanto por la representatividad que supone como por la frecuencia con la que se presentan habitualmente los informes gerenciales. Cabe aclarar que las consideraciones realizadas se pueden aplicar igualmente a la fecha de cierre de los EECC.

Se supone como únicas operaciones realizadas en el período:

- una compra efectuada el primer día del mes con un vencimiento de pago de la factura a los 60 días, sin más datos en el documento.
- la venta durante el transcurso del mes de la mitad de las unidades compradas, con una financiación de 60 días y sin explicitar los intereses cargados en el precio.

¿Cómo se capta habitualmente esa operación?

| Conceptos | Compra | Venta |
|----------------------------------|---------|---------|
| Precio en factura (neto gravado) | 10.000 | 8.000 |
| Plazo de financiación | 60 días | 60 días |

Los registros contables habituales (y a nuestro entender, no precisos) son:

| | | |
|---------------------|-----------|-----------|
| Mercadería | 10.000,00 | |
| IVA CF | 2.100,00 | |
| a Proveedores | | 12.100,00 |
| Deudores por ventas | 9.680,00 | |
| a Ventas | | 8.000,00 |
| a IVA DF | | 1.680,00 |
| Costo de Ventas | 5.000,00 | |
| a Mercaderías | | 5.000,00 |

Antes de cerrar el mes -entre otras tareas- deben medirse a valores corrientes la existencia de Bienes de Cambio y los Costos de Venta. Esto originaría -en la situación planteada- los siguientes cálculos y registros al cierre del mes:

Valores corrientes en Bienes de Cambio y Costo de Ventas:

a) En la existencia final

| | |
|------------------------|----------|
| Valor de reposición | 4.800,00 |
| Valor contable | 5.000,00 |
| Resultado por Tenencia | -200,00 |

b) En la mercadería vendida

| | |
|---------------------|----------|
| Valor de reposición | 4.600,00 |
|---------------------|----------|

¹ Las Normas Contables Profesionales (NCP) y la doctrina contable coinciden en valuar o medir al rubro y sus consumos a valores corrientes, mejorando así la calidad de la información suministrada a terceros.

| | |
|------------------------|----------|
| Valor contable | 5.000,00 |
| Resultado por Tenencia | -400,00 |

c) Registros

| | | |
|---|--------|--------|
| Resultado por tenencia a Mercaderías | 200,00 | 200,00 |
| Resultado por Tenencia a Costo de Ventas | 400,00 | 400,00 |

La información contable del mes mostrará:

Estado Situación Patrimonial

| | |
|------------------------------|-----------|
| Activo - Deudores por ventas | 9.680,00 |
| Activo - Bienes de Cambio | 4.800,00 |
| Pasivo – Proveedores | 12.100,00 |

| Estado de Resultados | \$ | % s/ventas |
|------------------------|-----------|------------|
| Ventas | 8.000,00 | 100,00% |
| (-) Costo de Ventas | -4.600,00 | -57,50% |
| Resultado Bruto | 3.400,00 | 42,50% |
| Resultado por Tenencia | -600,00 | -7,50% |
| Resultado del mes | 2.800,00 | 35,00% |

Con esta información se realizarían múltiples análisis a nivel interno así como la presentación de los indicadores que derivan de estos datos.

¿Qué cambios se producen en la registración si se segregan los componentes financieros? Aparecen como necesarios ciertos cálculos previos a la registración para lograr, desde su reconocimiento inicial, la separación de los componentes financieros y mostrar la doble naturaleza de la transacción (comercial y financiera).

| Conceptos | Compra | Venta |
|---------------------------------------|----------|----------|
| Precio en factura (neto gravado) | 10.000 | 8.000 |
| Plazo de financiación | 60 días | 60 días |
| Tasa estimada mensual | 5% | 6% |
| Valor Actual (reconocimiento inicial) | 9.070,29 | 7.119,97 |

Con estos valores los registros permitirían –además– mejorar la calidad de la información contable tal como se muestra a continuación:

| | | |
|---------------------------|----------|-----------|
| Mercadería | 9.070,29 | |
| Intereses Neg. a devengar | 929,71 | |
| IVA CF | 2.100,00 | |
| a Proveedores | | 12.100,00 |
| <hr/> | | |
| Deudores por ventas | 9.680,00 | |
| a Ventas | | 7.119,97 |
| a Int. Posit. a Dev. | | 880,03 |
| a IVA DF | | 1.680,00 |
| <hr/> | | |
| Costo de Ventas | 4.535,15 | |
| a Mercaderías | | 4.535,15 |

Al cierre del mes:

1) Valores corrientes en Bienes de Cambio y Costo de Ventas:

a) En la existencia final

| | |
|-------------------------------|---------------|
| Valor de reposición | 4.800,00 |
| Valor contable | 4.535,15 |
| Resultado por Tenencia | 264,85 |

b) En la mercadería vendida

| | |
|-------------------------------|--------------|
| Valor de reposición | 4.600,00 |
| Valor contable | 4.535,15 |
| Resultado por Tenencia | 64,85 |

c) Registros

| | | |
|--------------------|--------|--------|
| Mercaderías | 264,85 | |
| a Rdo por Tenencia | | 264,85 |
| <hr/> | | |
| Costo de Ventas | 64,85 | |
| a Rdo por Tenencia | | 64,85 |

2) Devengamiento de intereses mensual

a) En Proveedores

| | |
|---------------------------------------|---------------|
| Precio contado * tasa interés (mes 1) | 9.070,29 |
| | 0,05 |
| Intereses perdidos devengados | 453,51 |

| | | |
|--|--------|--------|
| Intereses Perdidos a Int. Neg. a Dev. | 453,51 | 453,51 |
|--|--------|--------|

b) En Deudores por Ventas

| | |
|---------------------------------------|----------|
| Precio contado * tasa interés (mes 1) | 7.119,97 |
| | 0,06 |
| Intereses ganados devengados | 427,20 |

| | | |
|--------------------------------------|--------|--------|
| Int. Posit. a Dev. a Int. Ganados | 427,20 | 427,20 |
|--------------------------------------|--------|--------|

Exposición de cuentas:

Estado Situación Patrimonial

| | |
|--|-----------|
| Activo - Deudores por Ventas menos intereses a devengar | 9.227,17 |
| Activo - Bienes de Cambio | 4.800,00 |
| Pasivo - Proveedores menos intereses a devengar | 11.623,81 |

Estado de Resultados

| | \$ | % s/ventas |
|--------------------------|-----------------|---------------|
| Ventas | 7.119,97 | 100,00% |
| (-) Costo de Ventas | -4.600,00 | -64,61% |
| Resultado Bruto | 2.519,97 | 35,39% |
| Resultado por Tenencia | 329,71 | 4,63% |
| Intereses Perdidos | -453,51 | -6,37% |
| Intereses Ganados | 427,20 | 6,00% |
| Resultado del mes | 2.823,36 | 39,65% |

Si se analizan las situaciones planteadas desde el absurdo, podremos encontrarnos con que dos compras (o ventas) de bienes idénticos efectuadas el mismo día y en las mismas condiciones, se registran de manera distinta solo por considerar únicamente la "forma del documento" que las respalda. Se distorsiona así la realidad económica subyacente y la calidad de la información contable.

Con este sencillo ejemplo se evidencian los efectos de la no segregación de CFI:

- Las cuentas patrimoniales involucradas están incorrectamente medidas desde su reconocimiento inicial. De acuerdo al criterio de medición adoptado, esto puede paliarse parcialmente, como en el caso de asignar valores corrientes al cierre de cada mes (o de ejercicio). De lo contrario, siguen mal medidas excepto que como tarea de balance se discriminen los CFI no devengados

(difícilmente se encuentre esta discriminación, a veces justificada por la poca significación de los CFI).

- Los resultados por tenencia obtenidos a partir de las registraciones habituales (y erróneas a nuestro criterio) están mal calculados, compensando en sus cifras resultados financieros que no reconocen.
- Los consumos de los bienes de cambio (costo de ventas) pueden encontrarse influenciados por la falta de segregación, salvo la asignación de valores corrientes a los mismos (con todas las implicancias en el cálculo de puntos de equilibrio y en los análisis y proyección de resultados que esto implica).
- Los resultados brutos calculados (o si se prefiere, las contribuciones marginales) reciben como efecto cascada las deficiencias citadas en la cuantificación de sus componentes, expresando valores en el mismo sentido.
- No se reconocen los resultados financieros derivados de transacciones con CFI. Así, las evaluaciones del desempeño financiero de la firma o de la Gerencia Financiera, no pueden considerarse definitivos.

En consecuencia, los defectos en la información no pueden obviarse esgrimiendo cuestiones muchas veces ni siquiera comprobadas. Basta con imaginar distintos escenarios (como por ejemplo zonas de ventas, sucursales o segmentos de negocios) donde las formas de contratar oscilen entre cuestiones explicitadas e no explicitadas. Se puede comparar el desempeño de sucursales (y decidir en consecuencia), o estar en presencia de modificaciones en las condiciones de compra (o venta) atribuyendo el mérito (o culpa) de un sector, cuando en realidad, todo es consecuencia de información de calidad no deseada.

Se podrían reconocer las dificultades que se presentan en las compras: causas atribuibles a la carga administrativa de analizar cada operación, proveedor, mercado de distintos bienes, etc. Pero lo que resulta inadmisibles es la excusa de no registrar adecuadamente en las operaciones de ventas, ya que el ente conoce su precio de contado y las condiciones a las que realiza sus operaciones.

TASAS DE MERCADO Y TASAS DE CORTE

Al retomar las consultas a los profesionales referidas a la segregación de intereses, las explicaciones se basaron en la complejidad de las tareas necesarias para discriminar los componentes implícitos y la falta de claridad respecto de los beneficios informativos emergentes. Una referencia reiterada fue la relativa a la falta de aptitud de los paquetes de software de gestión de stock con mayor difusión en el mercado para determinar el valor neto de activación en el momento de la carga de las facturas de compra o de venta.

El desarrollo de nuestra actividad profesional y educativa, posibilita el contacto con muchos paquetes software de gestión y contabilidad para PyMEs que van de la gama de los “enlatados” a los “hechos a medida”. Y lo interesante es que en ningún caso se detecta la alternativa de discriminar los CFI. Mientras algunos plantean análisis exhaustivos de los parámetros de compras o ventas, otros permiten visualizar los precios cotizados en cada oportunidad por los proveedores (o hacia los clientes). Pero

al momento de registrar la factura, se captan los datos sin ninguna consideración de precio/plazo, salvo la relativa a la fecha de vencimiento del documento².

El tema deriva necesariamente en un interrogante: ¿cuál es la tasa que debería utilizarse en la desagregación cuando no se conocen los valores de contado de la operación de compra?

La primera respuesta que surge naturalmente es “la tasa de mercado”. Pero basta con abrir un diario especializado o hacer un “click” en una página financiera para encontrar una variedad de tasas que supera las imaginables. Ante esta situación, con el convencimiento de que es preferible un menor grado de precisión antes que ignorar el fenómeno financiero y teniendo presente el latiguillo “comparar el costo de obtener información con el beneficio que se obtiene”, una propuesta simple es trabajar con una tasa que resulte representativa para la empresa en su ámbito. Por ejemplo, el promedio de tasas de los proveedores habituales del ente quienes son, en última instancia, los puntos de referencia para determinar el costo de la financiación efectiva por compras de la organización.

Algo similar sucede cuando se necesita aplicar la tasa de corte como aplicación del método del cálculo del valor actual que permite seleccionar la mejor opción de compra por combinación de precio y plazo. Dicho en otros términos decidir la conveniencia de financiarse mediante el proveedor o con la entidad financiera de la cual la organización es cliente. Si bien alternativas de financiación –según la coyuntura económica por la que esté atravesando Argentina...- son múltiples, en la práctica la opción se limita a la fuente de financiamiento habitual: el costo del descubierto con la entidad financiera con la que opera la empresa (o promedio de tasas cuando trabaje con más de un banco).

Tanto para el caso de utilizar las tasas propuestas para desagregar los componentes financieros al determinar el valor de activación o para la justificación de adjudicar una compra, los posibles valores a asumir por las tasas -tal como han sido planteadas en este apartado- pueden ser juzgados de arbitrarios. No obstante se considera que, al margen de la simplicidad para su obtención, disminuyen las distorsiones que se producen al ignorar los componentes financieros, tal como se mostrara en el apartado anterior.

En la búsqueda de obtener mayor precisión en la determinación de la contribución marginal unitaria, los componentes financieros deberían considerarse también al momento de determinar niveles de equilibrio, segregando los intereses que pudieran estar incluidos tanto en el precio de venta como en los costos fijos y variables.

A modo de ejemplo simplificado se ilustra la diferencia en los resultados, producto de trabajar con una u otra alternativa. Los datos para trabajar en este supuesto son que el 20% de las ventas se realizan al contado y el 40% de las compras son financiadas, siendo el precio de venta unitario a 30 días de \$ 21,20 (incluye un 6% de interés mensual) y el costo variable de \$ 15,75 (que reconoce un interés implícito del 5% mensual). La tasa con la que la empresa se financia habitualmente con las entidades financieras es del 4% mensual, la que se utilizará para el tratamiento de los costos fijos de \$ 10.400.- correspondientes al mismo período.

El nivel de equilibrio ignorando los componentes financieros sería de 1.837 unidades según el siguiente cálculo:

² Esta cuestión aparece generalmente vinculada al “flujo de caja o presupuesto de necesidades financieras” que la mayoría de los paquetes de software proporcionan.

$$Q_e = \frac{10.400}{(0,2 * 20 + 0,8 * 21,20) - (0,6 * 15 + 0,4 * 15,75)}$$

Mientras que ascendería a 2.000 unidades si se consideran los valores de contado:

$$Q_e = \frac{\frac{10.400}{(1 + 0,04)}}{\left[0,2 * 20 + 0,8 * \frac{21,20}{(1 + 0,06)} \right] - \left[0,6 * 15 + 0,4 * \frac{15,75}{(1 + 0,05)} \right]}$$

LA CONTABILIDAD COMO SISTEMA ÚNICO DE INFORMACIÓN

La contabilidad entendida como sistema único de información -utilizada para diversos fines y usuarios-, procesa datos y genera información para los objetivos que se requieran y, de hecho, la calidad de los *outputs* estará definida por la calidad de los *inputs*. Es así como lo que importa es la forma en que se extrae, acumula, desagrega y expone la información para la toma de decisiones.

En el tema objeto de esta presentación, una cuestión formal acerca de si los comprobantes de compras y de ventas explicitan o no a los componentes financieros, no debe ser un obstáculo para obtener información de calidad que represente la realidad económica, independientemente de la carga de trabajo administrativo que supone la segregación de intereses. En este punto es válido reiterar la propuesta de la accesibilidad y aplicabilidad de los paquetes de software de sistemas de gestión ya generalizados, los que permiten mejorar la eficiencia y eficacia en gran parte de las tareas administrativas.

Bajo este enfoque y con estas herramientas, la propuesta consiste su posibilidad de concreción mediante la siguiente rutina:

1. Carga del comprobante y su fecha de vencimiento disparando dentro del sistema una marca (fecha de origen y fecha de vencimiento) para esos documentos.
2. A fin de mes, la/s persona/s autorizada/s, carga/n las tasas de interés vigentes para las operaciones originadas en el período. Resulta obvio señalar que la determinación de estas tasas debe estar justificada y consensuada con los sectores de la empresa involucrados y con oposición de intereses (compras, comercialización, finanzas, etc).
3. Antes de cerrar el mes, el sistema corre una rutina por la que todas esas transacciones marcadas se "modifican", descontándose mediante el uso de la tasa correspondiente ya cargada.

Con esta modalidad de trabajo, el operador no tiene carga adicional: la información se procesa normalmente y recién a la finalización fin del mes se realizan las depuraciones. El módulo de stock actualizaría recién en este momento la valoración de la mercadería ingresada en ese período y sus consumos.

Una crítica totalmente válida es que no se analiza individualmente cada transacción, pero entendemos que esta generalización es preferible a la no segregación.

En lo que refiere a las implicancias impositivas, se no se originarían perjuicios fiscales ya que:

1. El IVA se declara conforme a lo facturado, tanto en las compras como en las ventas.
2. Los impuestos sobre las ventas se liquidan tomando como base el Libro de IVA Ventas y si bien presenta alguna distorsión al computarse totalmente con la venta, no deformaría de manera significativa ni importante a la información.
3. Los conceptos de “devengamientos e imputación a distintos períodos fiscales” no resultan ajenos a la legislación del impuesto a las Ganancias.
4. No se detecta objeción alguna al computar los valores depurados de CFI en referencia a los impuestos que recaen sobre los bienes o sobre el patrimonio neto (Ganancia Mínima Presunta y Bienes Personales-Acciones y participaciones societarias)

CONCLUSIONES

La información para toma de decisiones a suministrar a las empresas, comprensible y disponible en el momento preciso, debería presentarse con en menor grado de relatividad posible.

En tal sentido, calcular los valores de contado -tal como se señalara en apartados previos- con las tasas habituales de cada empresa, permite disponer de información con un grado de exactitud menor a la deseada, pero preferible a la distorsión que puede generar el desconocimiento del fenómeno financiero por poco significativo que este resulte.

La disponibilidad y operatividad de los paquetes de software sigue siendo creciente en términos de brindar soluciones a tareas administrativas vinculadas a carga y procesamiento de datos, del mismo modo que el acceso a información secundaria para enriquecer los informes comparativamente con la actividad del sector.

En este tema la actividad docente trasciende el ámbito de las aulas -en las que se obtienen resultados alentadores-: a lo largo del tiempo y en diferentes ámbitos se ha detectado que muchos colegas coinciden con esta propuesta.

Sin dudas, el tratamiento de esta problemática continuará su debate.

BIBLIOGRAFÍA

Ambrosini, M., Murchio, M., Rodríguez Jáuregui, H. (2006) "*La segregación de los componentes financieros implícitos. Un punto de desencuentro entre la doctrina y la práctica profesional*". Anales del 16° Congreso Nacional de Profesionales en Ciencias Económicas. Pg. 265 a 281. Rosario (Santa Fe, Argentina)

Casals, F. (1997) "*Temas de Contabilidad Superior*". Librería Editorial Osmar D. Buyatti. Buenos Aires. Argentina.

Coronel Troncoso, G. (2002) "*Asignación, gestionamiento y adecuaciones del costo financiero*". Revista Costos y Gestión (IAPUCO) Año 12 N° 45

Galle, R. (2001) "*La Contabilidad como sistema único de información*". Anales del XXIV Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos Pg. 179 Córdoba

Porto, J. (1999) "*El costo financiero y el punto de equilibrio de la empresa*". Revista Universo Económico (CPCECF) Año 9 – N° 47

Voss, J. (2006) "*La utilización de valores descontados o presentes en contabilidad solo es aplicable en excepcionales circunstancias*". Revista Enfoques, Ed. La Ley. Buenos Aires, Argentina.

Zgaib, A. (1998) "*Contabilidad para el siglo XXI*". Errepar, Buenos Aires, Argentina