

**XVIII CONGRESO ARGENTINO DE
PROFESORES UNIVERSITARIOS DE COSTOS**

**LOS RESULTADOS EXTRAORDINARIOS Y LOS COSTOS.
EFECTOS ECONÓMICOS DE LA PANDEMIA**

Categoría propuesta: aportes a la disciplina

Autores

**Gilabert, Manuel (socio adherente) – UADE
Precona, Claudia (socio adherente) – UADE
Alcetegaray, María Lorena (socio adherente) - UADE**

Noviembre del 2020

INDICE

Resumen	3
Introducción	4
Objetivos y metodología	5
Tratamiento de los resultados extraordinarios en la contabilidad patrimonial	5
La teoría general del costo y las partidas extraordinarias	6
Los resultados extraordinarios en un ejemplo concreto	10
Conclusiones	12
Bibliografía.....	13

LOS RESULTADOS EXTRAORDINARIOS Y LOS COSTOS. EFECTOS ECONÓMICOS DE LA PANDEMIA

Categoría propuesta: aportes a la disciplina

Resumen

La contabilidad como sistema de información debe ser capaz de reflejar de forma adecuada la realidad económica de las organizaciones para la correcta toma de decisiones. Por ello, es de vital importancia reflexionar cómo este contexto especial que el mundo transita por la pandemia afecta los resultados de las organizaciones, y cómo éstas los reflejan en sus informes, tanto aquellos internos o de gestión como aquellos de presentación externa.

El objetivo de este trabajo es analizar de qué forma la presencia de resultados extraordinarios, como los generados por el contexto de la pandemia del COVID-19, se reflejan en los informes de costos.

En términos generales las normas de contabilidad para presentación de información a usuarios externos expresan una posición conservadora en relación a estas partidas, limitando su exposición a casos especiales en la normativa nacional, y estando de hecho prohibidas en las normas internacionales de información financiera, desde hace unos años. La TGC por su parte considera que sólo forma parte del costo aquello necesario para cumplir el objetivo deseado, excluyendo todo aquello que esté fuera de lo normal, predeterminado o estándar. Esto es de aplicación para cualquiera de los elementos del costo.

La no segregación adecuada de las partidas extraordinarias podría llevar a mezclar resultados positivos y/o negativos, y por tanto distorsionar el análisis de las causas de la ganancia o pérdida de la organización, lo cual puede afectar no solo la toma de decisiones del período, sino también su proyección de resultados futura.

Palabras clave: resultados extraordinarios, ociosidad, costos, pandemia

Introducción

Una de las consecuencias de la pandemia de COVID-19, declarada como tal el 11 de marzo de 2020 por la Organización Mundial de la Salud, es la retracción general económica mundial. Además de afectar el comercio internacional de bienes y servicios y la movilidad de las personas entre naciones y dentro de las mismas, generó y aún genera variaciones en la demanda de bienes y servicios a nivel doméstico en nuestro país. Para la mayoría de las actividades estas variaciones serían negativas:

- reducción en los niveles de ventas;
- aumento gastos y costos relativos a:
 - productos sanitarios, viáticos y logística,
 - sueldos y cargas sociales de trabajadores en reemplazo de los que gozan de la licencia por factores de riesgo, COVID positivo, entre otras,
 - Insumos y productos encarecidos por la oferta y la demanda;
- cierre de comercios por imposibilidad de mantener los gastos fijos;
- pérdidas por productos vencidos y en mal estado ante la imposibilidad de su comercialización, especialmente al inicio del aislamiento obligatorio

En otros casos, estas variaciones podrían ser positivas, es decir, existiría un incremento en las ventas de manera excepcional como consecuencia del aumento de la demanda (materiales sanitarios, bienes de primera necesidad, entre otros).

La contabilidad como sistema de información debe ser capaz de reflejar de forma adecuada la realidad económica de las organizaciones para la correcta toma de decisiones, tanto de usuarios internos y externos. Por ello, es de vital importancia reflexionar cómo este contexto especial que el mundo transita por la pandemia afecta los resultados de las organizaciones, y cómo éstas los reflejan en sus informes, tanto aquellos internos o de gestión como aquellos de presentación externa.

Podmoguilnye (2017) plantea que es necesario que las organizaciones logren acomodarse ante la incertidumbre y aceptarla para así poder desarrollar escenarios aprovechando la información de costos. El autor señala que los entes “deberán trabajar sobre su capacidad para percibir su versión de la realidad, detectar las alternativas de decisión, definir los recursos que podrán ser útiles para favorecer el desarrollo y, por último, entrar en acción”.

Una situación de crisis como la actual puede producir que una mediana empresa que ha crecido sustancialmente en períodos anteriores, hoy se encuentre atravesando dificultades generadas por una recesión importante en el sector donde actúa más un conjunto de factores de contexto desfavorables, provocando que la misma se encuentra sobredimensionada en su estructura de costos con fuertes limitaciones en la calidad y rotación del capital de trabajo. Es por lo expuesto, que se puede mencionar que, en ambos casos, tanto en épocas de crecimiento como en épocas de recesión, las empresas no deben descuidar sus estructuras de costos y el manejo eficiente del capital de trabajo que apuntala la situación económica de la misma. (Batistella, 2015).

Objetivos y metodología

El objetivo de este trabajo es analizar de que forma la presencia de resultados extraordinarios, como los generados por el contexto de la pandemia del COVID-19, se reflejan en los informes de costos.

Los objetivos específicos son:

- Recabar lo que presenta la contabilidad patrimonial y la teoría general del costo acerca de los resultados extraordinarios
- Analizar la incidencia en los costos de los resultados extraordinarios generados por las consecuencias del COVID-19
- Presentar ejemplos prácticos para ilustrar el análisis

El diseño de la investigación es cualitativo, ya que se recurre a las técnicas de recopilación documental, tanto de normativa como de otras investigaciones relacionadas, y la observación de situaciones reales empresariales para luego realizar el contrastación de la teoría en vigencia y la elaboración del ejemplo.

Tratamiento de los resultados extraordinarios en la contabilidad patrimonial

En primer lugar analizamos lo que la normativa nacional explicita en relación a los resultados extraordinarios. La Resolución Técnica (RT) N° 8 emitida por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) clasifica los resultados en ordinarios y extraordinarios:

“A.2.a. Resultados ordinarios: Son todos los resultados del ente acaecidos durante el ejercicio, excepto los resultados extraordinarios.

A.2.b. Resultados extraordinarios: Comprende los resultados atípicos y excepcionales acaecidos durante el ejercicio, de suceso infrecuente en el pasado y de comportamiento similar esperado para el futuro, generados por factores ajenos a las decisiones propias del ente, tales como expropiación de activos y siniestros.” (RT 8)

En cuanto a su exposición, la misma norma detalla lo siguiente:

“A.3.b. Resultados extraordinarios Los resultados extraordinarios pueden:

a) exponerse en un renglón del estado de resultados netos del efecto del impuesto a las ganancias, discriminando en la información complementaria a las principales partidas, o

b) detallar las principales partidas (incluyendo el impuesto a las ganancias) en dicho estado.

En ambos casos, las partidas deben discriminarse de idéntica forma a la descrita para los resultados ordinarios. (RT 8)

Lo establecido en la normativa nacional no se agota en lo antedicho, sino que la RT 9 (norma particular para entes industriales, comerciales y de servicio) agrega que: *“en su caso, deben distinguirse el impuesto a las ganancias que afecta a los resultados extraordinarios y la participación minoritaria sobre el neto de éstos.* (RT 9). La citada norma también aclara que debe exponerse, *“...en los estados consolidados la participación de los accionistas minoritarios sobre dichos resultados”*.

A los fines de analizar el tratamiento contable de estas partidas, también debe considerarse la doctrina u opiniones de expertos. Al respecto, Fowler Newton (2002) considera como extraordinarios *“los resultados de ocurrencia infrecuente en el pasado y respecto de los cuáles existan expectativas razonables de que no se repetirán, cualesquiera fueren el tipo de operación o los hechos que los hubieren provocado”*. De esta forma, difiere con lo señalado en la RT N° 9 cuestionando el criterio de “inusual” considerándolo “imprudente porque afecta la comparabilidad y distorsiona las estimaciones sobre la capacidad del ente para generar resultados y fondos en el futuro”.

Por su parte, y en línea con lo antes expuesto, Pahlen Acuña (2017) sostiene que *“el concepto de resultado extraordinario debería incluir también a aquel proveniente de operaciones de venta que hacen al objeto principal del ente, pero cuyas características particulares se estima que no volverán a re-petirse en el futuro.”* También señala el mismo autor que, así como pueden existir ingresos o gastos extraordinarios que no estén relacionados con la actividad principal del ente, similar criterio puede aplicarse en relación con los costos.

En términos generales las normas de contabilidad para presentación de información a usuarios externos expresan una posición conservadora en relación a estas partidas, limitando su exposición a casos especiales en la normativa nacional, y estando de hecho prohibidas en las normas internacionales de información financiera, desde hace unos años.

La teoría general del costo y las partidas extraordinarias

En términos amplios la TGC considera que sólo forma parte del costo aquello necesario para cumplir el objetivo deseado, excluyendo todo aquello que esté fuera de lo normal, predeterminado o estándar. Esto es de aplicación para cualquiera de los elementos del costo. Por ejemplo, si hablamos de los materiales, el desperdicio puede ser normal o extraordinario, siendo el primero aquél contenido dentro de determinado margen de tolerancia o límite aceptable según la experiencia de la empresa y el ramo industrial de que se trate, considerándose dentro del costo del producto (...) y el segundo, el que opera por encima del margen de tolerancia establecido y al ser anormal, no

formará parte del costo del producto (no es activable), incidiendo directamente en el estado de resultados. (Casarini, 2012)

Si pensamos en costos y las variaciones de niveles de actividad generadas por la pandemia, los primeros costos que vienen a la mente son los fijos, en particular los estructurales, aquellos cuya incurrancia está ligada por una relación causal con el mantenimiento de una cierta estructura de la empresa (Cartier, 2000). Asimismo, y relacionado con los costos fijos, está el concepto de capacidad. Podemos tomar la definición de Osorio, por ejemplo:

“Capacidad de un proceso productivo o capacidad de producción es la posibilidad máxima que tiene un ente o un determinado sector de él (centro de actividad” para generar uno o más productos (bienes y servicios) tanto en la función de transformación como en cualquier otra que implique la creación de utilidad o adición de valor.” (Osorio, 1992)

Dentro de los niveles de capacidad, la literatura en general distingue entre diferentes niveles:

(a) CAPACIDAD MAXIMA TEORICA O CAPACIDAD TEORICA o IDEAL (uso de los recursos al 100%)			
(b) CAPACIDAD MAXIMA PRACTICA O CAPACIDAD PRACTICA (Uso de los recursos considerando interrupciones inevitables del proceso)		Paros temporales	
(c) NIVEL DE ACTIVIDAD NORMAL O DE UTILIZACION NORMAL (Uso de los recursos para satisfacer una demanda promedio durante un determinado periodo que contemple situaciones cíclicas de demanda)		Ociosidad aceptada	
(d) NIVEL DE ACTIVIDAD PREVISTO A CORTO PLAZO O DEL PRESUPUESTO MAESTRO (Uso de los recursos para satisfacer la demanda del próximo periodo presupuestal 1 año)	Ociosidad por estacionalidad	Ociosidad aceptada	
(e) NIVEL DE ACTIVIDAD REAL (Uso real de los recursos)	Ociosidad inaceptada	Ociosidad por estacionalidad	Ociosidad aceptada

Gómez G.A y Federico R.N (2004)

Tal como lo recuerda el Dr. Yardin (2014), existen tres clases de desvíos dentro de la propuesta de Costeo completo: desvío en el presupuesto, desvío en el uso de la capacidad y desvío en la eficiencia. El mayor problema que encontramos en la situación de pandemia estaría dado en el desvío en el uso de la capacidad.

El contexto de la pandemia también podría afectar el cálculo del costo estándar. Gómez G.A., et al. (2019) reseñan los siguientes tipos de costo estándar:

- Ideales, básicos o referenciales: basado en el mejor aprovechamiento de los recursos, implica tomar la máxima capacidad para la distribución de costos fijos.
- Normales: predeterminados a largo plazo, en base al estudio de previo en la empresa.
- Previstos o esperados: parte de un nivel de actividad que no es el máximo y a un nivel de eficiencia previamente definido, que se ajusta al corto plazo.

Es necesario reflexionar sobre la posibilidad de la definición de un nuevo estándar previsto o normal en el actual contexto, del cuál no se puede predecir, al menos por ahora, su finalización. Para esto la información de costos desde que inició la pandemia será crucial.

Reflexionando sobre la capacidad ociosa (también conocida como variación capacidad), Cascarini (2012) menciona:

“La exclusión de la capacidad ociosa en los estados contables afecta la realidad económica y la utilidad de la información, requisitos clave a considerar en la elaboración de la información contable. No queda expuesta como corresponde la verdadera formación del resultado. También quedaría afectado el correcto valor de inventarios, el que aparecerá inflado con costos que no estarán en condiciones de generar ingresos futuros. Correspondería exponer el costo de ociosidad con clara identificación en una cuenta de pérdida. No debería aparecer englobada, disimulada u oculta dentro del costo de mercaderías vendidas.” (Cascarini, 2012)

Esto cobra especial relevancia en contexto de pandemia, donde muchas organizaciones vieron modificada significativamente su actividad. En la literatura, tanto Cascarini (2012) como Peralta (2009) mencionan la posibilidad de exponer la ociosidad como resultado extraordinario:

“En cuanto a su exposición en el estado de resultados, debe definirse si se trata de un resultado ordinario o extraordinario, atento al análisis de las causas que correspondería atribuirle a la ociosidad producida. El quebranto por ociosidad puede considerarse extraordinario sólo en casos excepcionales, justificado en ocasiones que no haya sido posible prever las causas que lo provocaron.” (Cascarini, 2012)

Pareciera que el contexto generado por el COVID-19 podría cumplir la condición mencionada. Es improbable que alguna empresa haya podido prever los efectos de la pandemia. Por tanto, la ociosidad según este análisis podría separarse y considerarse extraordinario. Si por ejemplo pensamos en una empresa turística hotelera, que como menciona Galle (2004) pareciera que normalmente conviven con la ociosidad, la baja

ocupación que normalmente se da en “temporada baja” no sería extraordinaria. Ahora bien, la ocupación cero o casi cero que se da en particular en esta temporada baja (o incluso la de temporada alta) durante la pandemia por el aislamiento, si debería impactar como resultado extraordinario.

En relación a las amortizaciones de los bienes de uso, menciona que en caso de haber activos innecesarios o anormales por la no utilización de todo su potencial productivo, la proporción de costo financiero correspondiente, debería cargarse a resultados en concepto de capacidad ociosa o de resultados anormales o extraordinarios (Cascarini, 2012). Similar análisis al realizado anteriormente se da en contexto de pandemia, donde los bienes uso no utilizados por la baja actividad generan económicamente una amortización que no debe incluirse en el costo. En definitiva, estamos ante un caso particular de la subaplicación de costos fijos. Pero se podría agregar a este análisis otras desvalorizaciones adicionales que sufran los bienes de uso, no sistemáticas, sino generadas justamente por su inusual inutilización, generando roturas, desgastes y otro tipo de problemas de funcionamiento que en definitiva afectan su vida útil. También el posible vandalismo que se genera en las empresas cerradas.

Por otra parte y en relación a lo anteriormente expresado, en el caso de que la empresa haya optado en mayores erogaciones en servicios de seguridad, mantenimiento y otros, justamente para prevenir este desgaste o pérdida de bienes de uso, esos mayores sacrificios no deberían ser considerados parte del costo, ya que su naturaleza es extraordinaria.

El impacto en los costos por la ociosidad no es tema únicamente de costos indirectos, sino también de mano de obra. O al menos lo es en nuestro país. Tal como indica Giménez (1995): “la mayoría de la bibliografía clásica sobre costos supone para la mano de obra un comportamiento semejante al de los materiales, o sea, variable en proporción a las variaciones de los volúmenes de producción. En esta hipótesis, que resulta totalmente cierta cuando se trabaja con personal remunerado “por tanto” o a destajo, no mantiene el mismo grado de aproximación a la realidad cuando analizamos las situaciones más frecuentes en nuestro país.” Las remuneraciones en nuestro país tienen mayormente un comportamiento fijo, y el no aprovechamiento del tiempo en producción genera una ociosidad que debería excluirse del costo. En la bibliografía internacional también aparece esta idea cuando se analiza la mano de obra indirecta. Horngren (2012) valoriza el tiempo ocioso con los sueldos que se pagan por el tiempo improductivo ocasionado por la falta de pedidos u órdenes, la descompostura de maquinaria o computadoras, las demoras en el trabajo, una programación deficiente y otras cuestiones similares.

Además del comportamiento fijo antes mencionado, el aislamiento obligatorio de las personas consideradas de riesgo ante el Covid-19, aún en el caso de las actividades consideradas esenciales, implica en muchos casos la necesidad de contratar personal que reemplace a esos trabajadores, incrementando así los sacrificios relacionados a sueldos y cargas sociales.

Por otra parte, distintas medidas de alivio y acuerdos sindicales impactan sobre el salario y las cargas sociales. El Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y

Producción (ATP) establece distintos beneficios entre los cuáles se destaca el Salario Complementario, que es una “asignación abonada por el Estado Nacional para los trabajadores y las trabajadoras en relación de dependencia del sector privado” (Art. 2, Decreto 376/2020). La norma también establece una reducción de hasta el 95% del pago de las contribuciones patronales al Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA), o bien la postergación en el pago de las mismas. Estos beneficios están sujetos al cumplimiento de algunas condiciones y son otorgados sectorialmente y en función de ciertos parámetros. En el caso particular del sector salud, además del beneficio de reducción en las alícuotas de las contribuciones patronales, se estableció un bono para los trabajadores de \$5000 para varios meses (Decreto 315/2020). Por el lado de los acuerdos sindicales, varios gremios acordaron el recorte de 25% del sueldo por las circunstancias actuales con la aplicación del art. 223 bis de la Ley de Contrato de Trabajo (suspensiones por casos de fuerza mayor).

Todas estas medidas de alivio y reducción impactaran diferente dependiendo de la ocupación de la empresa durante la pandemia. Si el ente está funcionando, podrían considerarse como resultados extraordinarios positivos, mientras que si está o estuvo sin trabajar vendrían a compensar la variación negativa consecuencia de esta situación.

Otro impacto que se puede evidenciar, es en relación a aquellos materiales necesarios para producir o productos listos para ser vendidos que pueden haber vencido durante el período de inactividad. Es decir, algunas empresas bajo esta situación de pandemia y de cuarentena obligatoria se vieron obligadas a cerrar sus puertas de forma inmediata, quedando dentro una cantidad de materiales en stock que al no ser consumidos en el lapso habitualmente proyectado, perdieron su calidad y su posible uso sobre todo por alcanzar las fechas de vencimiento estipuladas. En estos casos, la incidencia no debería agregarse al costo de los productos o servicios, si no considerarse como pérdida extraordinaria, como consecuencia de la situación del momento; ya que no habría forma de poder utilizarlos de otra manera.

Los resultados extraordinarios en un ejemplo concreto

Para ayudar a visualizar las situaciones que hemos mencionado en este trabajo, presentamos como simulación un ejemplo práctico de una empresa hotelera, llamémoslo HOTEL 4 ESTACIONES.

Se trata de un hotel de 3 estrellas, ubicado en Pinamar, que normalmente abre todo el año. Tiene 40 habitaciones dobles (80 plazas), un lobby con desayunador, una cocina y un pequeño gimnasio. Habitualmente tiene un período de alta demanda de noviembre a abril de cada año, con una actividad cercana al 80% en promedio en ese período, y luego una temporada baja de mayo a noviembre, donde se trabaja en promedio* al 20% de capacidad, salvo el mes de julio que por vacaciones de invierno en promedio se tiene una ocupación del 60% en el mes.

El HOTEL 4 ESTACIONES se vio obligado a cesar sus actividades a partir del decreto que inauguró la cuarentena a fines de marzo 2020, teniendo que cancelar las reservas que tenía para abril (en particular para los fines de semana largos por semana

santa y feriados). Por otra parte desde entonces no ha tenido ninguna reserva, encontrándose con un nivel de actividad del 0% desde entonces.

La estructura de costos fijos del establecimiento está conformada en parte por sueldos y en parte por otros conceptos fijos: amortizaciones de bienes de uso, tasas municipales, gastos de iluminación, gastos de calefacción, servicio de internet, entre otros. Hay parte que se puede considerar costo fijo operacional ya que en temporada baja hay una parte del hotel que se inutiliza y el personal contratado se reduce (personal temporario extra en temporada alta).

Los costos variables están generados principalmente por los materiales del departamento de alimentos y bebidas para el desayuno, las comisiones de venta y cobro, los consumos de amenities de las habitaciones, y otros costos de limpieza por habitación (ej. lavandería de blancos).

En el siguiente estado de resultados de gestión, detallado por mes, se puede observar la incidencia de los resultados extraordinarios que ha sufrido el hotel en el ejercicio que inicia el 1ro de octubre del 2019 y termina el 30 de septiembre del 2020.

Ventas al 100%	2400	miles de pesos
Coefficiente de variabilidad	15%	
Costos fijos Temporada alta	-1000	miles de pesos
Costos fijos Temporada baja	-600	miles de pesos

Año	2019	2019	2019	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	total anual	
Mes	oct	nov	dic	ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep			
Nivel de actividad real	20%	80%					0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Nivel de actividad previsto	20%	80%					20%	20%	20%	60%	20%	20%			

Ventas	480	1920	1920	1920	1920	1920	1920	0	0	0	0	0	0	10080
Costos Var	-72	-288	-288	-288	-288	-288	-288	0	0	0	0	0	0	-1512
Contribución Mg.	408	1632	1632	1632	1632	1632	1632	0	0	0	0	0	0	8568

Costos fijos aplicados	-120	-800	-800	-800	-800	-800	-800	0	0	0	0	0	0	-4120
Variación capacidad	-480	-200	-200	-200	-200	-200	-200	-480	-480	-480	-240	-480	-480	-4120
Rdo extra ociosidad costo fijo								-120	-120	-120	-360	-120	-120	-960
Rdo extra desperdicio materiales								-500						-500
Rdo extra sueldos (subsidio atp)								100	100	100	100	100	100	600
Rdo extra seg/mantenimiento								-80	-80	-80	-80	-80	-80	-480

Ut. Neta	-192	632	632	632	632	632	632	-1080	-580	-580	-580	-580	-580	-1012
-----------------	-------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	--------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------

Contribución Mg.	408	1632	1632	1632	1632	1632	1632	0	0	0	0	0	0	8568
Costo fijo total	-600	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1000	-1080	-580	-580	-580	-580	-580	-9580
Ut. Neta	-192	632	632	632	632	632	632	-1080	-580	-580	-580	-580	-580	-1012

En el ejemplo mencionado, el hotel si bien está en una situación ajustada y con pérdidas, sufrió los efectos de la pandemia a partir de abril, es decir, la mayor parte del

año que normalmente tiene baja ocupación. El efecto sería mucho mayor si los meses afectados hubiesen sido los de verano.

Por otra parte, si la situación del aislamiento para el siguiente ejercicio no se ve modificada, el hotel HOTEL 4 ESTACIONES deberá revisar seriamente su estructura de costos fijos, ya que no tendrá los ingresos de temporada alta para hacer frente a los mismos.

Conclusiones

Al inicio del trabajo nos propusimos analizar de que forma la presencia de resultados extraordinarios, como los generados por el contexto de la pandemia del COVID-19, se reflejan en los informes de costos. Consideramos que esto fue logrado, ya que se expuso en este trabajo lo que presenta la contabilidad patrimonial y la teoría general del costo acerca de los resultados extraordinarios; se revisó cuáles de las situaciones observadas en la realidad ante el aislamiento y la pandemia se podían reflejar como resultados extraordinarios; y se presentó un ejemplo práctico que reúne varias de las problemáticas para ilustrar el análisis, desde los cambios bruscos en los niveles de actividad (menores ventas), los mayores costos asumidos para evitar la desvalorización o deterioro de los activos inutilizados; los subsidios recibidos por parte del estado para sostener la masa laborar y minimizar los despidos, la disposición de materiales de corto vencimiento, entre otros efectos.

Consideramos que la contabilidad como sistema para la toma de decisiones debe ser capaz de reflejar en todos sus informes, tanto internos como externos, la realidad a fin de permitir una correcta toma de decisiones. La no segregación adecuada de las partidas extraordinarias podría llevar a mezclar resultados positivos y/o negativos, y por tanto distorsionar el análisis de las causas de la ganancia o pérdida de la organización, lo cual puede afectar no solo la toma de decisiones del período, sino también su proyección de resultados futura.

Esperamos humildemente que este trabajo sirva de inspiración para continuar ahondando el análisis de costos a fin de poder realizar una correcta exposición de la situación y una consecuente toma de decisiones que beneficie en definitiva a las empresas y a su funcionamiento en la economía.

Bibliografía

Batistella Silvana del V. (2015). Reducción de costos en contextos de crisis de negocios. XXXVIII Congreso Argentino de profesores Universitarios de Costos. San Juan. Argentina.

Cartier E. N. (2000): Categorías de Costos. Replanteo. XXIII Congreso Argentino de profesores Universitarios de Costos. Rosario. Argentina.

Cascarini, D. (2012) Teoría y Práctica de los Sistemas de Costos. Buenos Aires: La Ley.

Decreto (P.E.N.) N° 315/2020 (2020, 26 de marzo). Boletín Oficial N° 34340, marzo 27, 2020.

Decreto (P.E.N.) N° 376/2020 (2020, 19 de abril). Boletín Oficial N° 34360, abril 20, 2020.

FACPCE. RESOLUCION TÉCNICA N° 8

FACPCE. RESOLUCION TÉCNICA N° 9

Fowler Newton, E. (2002). Análisis de Estados Contables. Buenos Aires: La Ley.

Galle R.E. (2004) El nivel de ocupación en Turismo. XXVII Congreso Argentino de profesores Universitarios de Costos. Tandil. Argentina

Gimenez, C. (1995) Costos para empresarios. Buenos Aires: Macchi

Gómez G.A y Federico R.N (2004) El tratamiento contable de la ociosidad y su articulación temática. . XXVII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos.

Gómez G.A., et al. (2019). El estándar como herramienta de gestión empresarial: un enfoque basado en el aprendizaje significativo. XLII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos.

Horngren, C. (2012) Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. Ed. Pearson Education.

Osorio, O. (1992) La capacidad de producción y los costos. Ed. Macchi. Buenos Aires

Pahlen Acuña, R.J.M. (2017). Contabilidad: pasado, presente y futuro. Buenos Aires: La Ley.

Peralta, J. et al. (2009). La gestión empresarial y los costos. Buenos Aires: La Ley.

Podmoguilnye, M. G. (2017). El costo y la gestión de la incertidumbre. XL Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos.

Scarabino J.C. (2004) La clasificación de los costos y el valor de utilización económica de los bienes de uso. XXVII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos

Yardin Amaro y Kuster Christian (2014). Desvíos en costos fijos. Una compensación falaz y perniciosa.