



1^{ras} Jornadas de Economía Crítica

5 y 6 de Octubre del 2007

Escuelas de Economía Política
Universidad Nacional de La Plata / Universidad de Buenos Aires

Aproximaciones a la determinación de la tasa de ganancia

Sergio Juan Arelovich¹

ABSTRACT

El presente documento pretende sistematizar determinadas experiencias que han surgido como consecuencia de las respuestas requeridas por trabajadores sindicalizados en un conjunto de ramas de actividad de Argentina, en el marco de la negociación colectiva salarial.

Las ramas de actividad sobre las que se hicieron este tipo de ensayos fueron: molienda de oleaginosos, servicios telefónicos, industria del acero, entre otros.

En función de ello, el objetivo estuvo dirigido a la determinación de la tasa de ganancia a nivel de empresa y de rama, como instrumento para la discusión salarial. Para ello se partió de la información publicada y/o producida por las empresas, sobre la cual se practicaron modificaciones metodológicas a partir de modelos dinámicos de análisis, basados en el marco conceptual de la teoría del valor-trabajo.

Como consecuencia de ello, se hizo necesaria una revisión de los criterios de registración de utilización corriente, la comparación de normas de procedimientos entre diferentes países y la consideración de los mecanismos de valuación de activos, así como también de los efectos del uso de técnicas de ajuste expositivas por variación de precios.

El propósito implícito en este documento es el de aportar ideas para la determinación de la tasa de ganancia, identificando los límites que tal pretensión posee.

SOBRE LA MEDICION DE LA TASA DE GANANCIA

El estudio de la dinámica de la acumulación capitalista como proceso social, amerita el uso o necesita de la creación de instrumentos que permitan determinar – entre otros aspectos – la tasa de ganancia.

Su determinación, desde la perspectiva de la teoría del valor trabajo, requiere de una tarea previa: definir el contenido y alcance de los dos términos a relacionar. Esto es: la masa de ganancia y el capital invertido.

Ambos términos pueden verse a nivel de la economía en su conjunto como a nivel de empresa. El todo – en este caso - es la resultante de la suma algebraica de las partes. Sin embargo, cualquiera sea el alcance del trabajo que se plantee realizar, precisa partir de la necesidad de abordaje de un conjunto de tareas de construcción o reconstrucción de la información que sirva de base para llegar al propósito buscado.

Sabemos que todo análisis sólo podrá hacerse – en principio - en términos de precios y no de valores, que la información que brindan las series de cuentas nacionales debe articularse con la emergente de los estados contables de las empresas de propiedad estatal, privada o mixta y la participación del sector público como captador de una porción del valor agregado o trabajo vivo del período bajo análisis.

¹ Contador Público - arelovich@yahoo.com.ar - TE: 0341 15 5018232 - Facultad de Derecho - Cátedra Economía Política - Universidad Nacional de Rosario.

Nuestro objetivo es entonces analizar la información de las empresas, como dato de campo para la determinación de la tasa de ganancia.

La información contable de las empresas necesitará ser reelaborada hasta donde la riqueza informativa nos permita. Además, será indispensable - en toda revisión intertemporal que se efectúe - tener en cuenta el efecto de la variación de los niveles generales de precios, la estática y dinámica de las tasas de cambio, el peso de los instrumentos arancelarios y para-arancelarios, entre otros aspectos.

Partimos del supuesto que toda lectura que se haga sobre series de cuentas nacionales implica a la vez aceptar - al menos - una presunción: la de ser representativas de lo que ocurre en la economía en su conjunto. Ello hace que todo trabajo desarrollado sobre la realidad de cada empresa capitalista, sea de propiedad estatal, privada o mixta, requiera del establecimiento de criterios homogéneos de clasificación e interpretación, considerando además que las normas de exposición contable varían según los regímenes nacionales y también en función de las prerrogativas de los órganos que regulan los mercados de valores (para el caso de emisoras de títulos representativos de capital contable o de pasivos).

Sabemos que la acumulación del capital no da cuenta de un proceso de producción, sino de reproducción. Que por tanto la generación de ganancia posee las mismas características y que en función de ello, todo corte temporal que hagamos constituye un recurso metodológico con fines interpretativos, diferenciado de la dinámica sistémica.

Una distribución primaria del valor agregado neto o trabajo vivo, se efectúa - en principio - entre los siguientes tipos de sujetos perceptores:

- Capitalista o empresario contratante de fuerza de trabajo, en términos de relaciones salariales o cuasi-salariales.
- Trabajador contratado bajo formas de relación salarial.
- Trabajador independiente no contratante de fuerza de trabajo.

Esta enunciación es independiente del grado de formalidad o informalidad existente en el llamado "mercado laboral", del registro total o parcial de los planteles de trabajadores y/o del registro total o parcial de las remuneraciones por el despliegue de la energía vital.

Sabemos además que en el capitalismo realmente existente, cada tipo de percepción de ingresos puede no ser único. Eso significa que un empresario capitalista, puede a su vez ejercer un rol gerencial en la compañía de la que es tenedor de acciones y que por tanto los salarios percibidos por esa función forman parte de las remuneraciones declaradas. También puede ocurrir que un trabajador, además de vender su fuerza de trabajo bajo formas de contratación salarial, desempeñe actividades de aparente independencia, incluso siendo propietario de sus herramientas o parte fija del capital constante, en condiciones de autoempleo. En particular esto es muy frecuente en economías de alto grado de informalidad en el denominado "mercado laboral", lo cual obliga a reconceptualizar la noción de salario y su medición a escala social. Finalmente sabemos también que a determinados niveles de jerarquía de conducción empresaria - en condiciones de relaciones bajo regímenes laborales - la no tenencia de participación accionaria no impide la participación en las ganancias en un pie de igualdad respecto del capitalista o empresario.

Lo afirmado precedentemente pretende reivindicar el carácter complejo del proceso de distribución de los frutos del trabajo humano, lo que obliga a analizar como entidades diferenciadas propiedad y apropiación o en otros términos: stock de capital constante y flujo de distribución de la ganancia.

La distribución secundaria involucra - entre otros - al sector público, en su rol de captador de valor agregado bajo la forma de impuestos, tasas, derechos o cualquier otro tipo de gravámenes. Ello se extiende a la totalidad de niveles jurisdiccionales (estatal o federal, provincial o estadual, etc).

La distribución primaria y secundaria no se diferencian entre sí por el momento en el que ello se produce, sino por la naturaleza de funcionamiento de la división social del trabajo, en una compleja red transaccional, de ciclo continuo y simultáneo.

UNA LISTA INICIAL DE PROBLEMAS A TRABAJAR

Tenemos ante nosotros la necesidad de identificar el numerador y denominador de la relación buscada y nos concentraremos en la empresa capitalista como unidad de análisis.

MASA DE GANANCIA

La determinación de la masa de ganancia implica en primer término decidir si trabajaremos con valores producidos o valores vendidos. Mientras que el primero daría cuenta de lo generado en el período bajo análisis, el

segundo exhibiría lo devengado y/o realizado en él. Los balances de las empresas dan cuenta de la segunda magnitud, por lo que – excepto que tengamos posibilidad de hacer lo contrario – habremos de trabajar con esta restricción. Esto no impide practicar inferencias sobre la variación de inventarios, cuestión que desarrollaremos más adelante. Para determinado tipo de actividades - como es el caso de las prestadoras de servicios - esto no constituye problema relevante porque hay una identidad o cuasi-identidad entre ambas magnitudes.

En segundo término, será necesario adicionar y/o deducir de la ganancia contable, un conjunto de conceptos atribuibles al proceso de distribución secundaria. Ello significa que asimilando las ventas al valor bruto de la producción - por ausencia o insuficiencia de otra fuente de información - trabajaremos con un esquema de las siguientes características:

Ventas (1) = Ventas declaradas más gravámenes eventualmente deducidos de las mismas (Ejemplo: derechos de exportación).

Trabajo pretérito (2) = gastos de mantenimiento devengados del capital fijo² o en su caso depreciaciones estimadas del mismo + insumos intermedios o costo de ventas declaradas, lo que incluye tanto los llamados costos directos como los indirectos, excluyendo todo concepto salarial.

Trabajo actual (3) = remuneraciones brutas (salarios + aportes del trabajador).

Ganancia (4) = (1) – (2) – (3)

Esta magnitud será la masa de ganancia o ganancia primaria en términos de precios de producción implícitos. Y por tanto ésta será la que tomaremos para el numerador. A ella habrá que adicionar o disminuir los conceptos que - al sólo efecto ejemplificativo - a continuación se detallan y que nos permiten llegar a la ganancia contable, a los fines de validación. La suma que diferencia ambas ganancias constituye la distribución secundaria neta.

Partidas principales que suman y restan a la Ganancia

Resultados Financieros Positivos (+)

Resultados Financieros Negativos (-)

Participación en Sociedades (+/-)

Amortización o depreciación del capital fijo (-)

Amortización o depreciación de intangibles (-)

Amortización o depreciación de cargos diferidos (-)

Resultado por tenencia (+/-)

Resultados por exposición a la inflación (+/-)

Gravámenes directos e indirectos o efecto fiscal, incluyendo las contribuciones patronales calculadas sobre la nómina salarial (+/-)

CAPITAL INVERTIDO

En el caso de la determinación del capital invertido se requiere practicar al menos:

Un corte temporal: ello se hace necesario porque de lo contrario estaríamos intentando hacer la historia de la acumulación del capital, desde sus formas originarias.

Un alcance de la noción del capitalista o inversor: el análisis de empresa lo hacemos desde su creación, desde alguna transferencia accionaria, efectuamos un corte anual por ejercicio contable.

Un criterio de medición: en principio podríamos trabajar con dos magnitudes bien diferentes: la primera es determinando el stock de la inversión o activos al inicio del ciclo analizado y la segunda es a partir de la construcción de la matriz del valor bruto de la producción, tomando como capital invertido el referido al período bajo análisis, es decir el monto estimado de depreciación del capital fijo más el uso o consumo de capital circulante no salarial más el devengamiento salarial bruto. Obviamente que los resultados no son idénticos y que por tanto exhiben cosas diferentes. Mientras que la primera opción nos permitiría inferir la

² El problema planteado aquí es el siguiente: no podemos tomar como parte fija del capital constante consumido o utilizado, el monto de las depreciaciones asignadas al ejercicio, por cuanto existen desembolsos orientados al mantenimiento de la capacidad operativa del capital fijo lo cual evidenciaría la duplicación del cómputo. Sin embargo, de la lectura del balance de las empresas no surge la resultante cualitativa de tales desembolsos, por lo que una alternativa sería dar como válida la estimación de las depreciaciones pero no computar como costo de ventas a aquellos gastos, en caso de disponer de este dato.

velocidad de recuperación del capital "originario" invertido, la segunda opción nos muestra el margen de ganancia, resultante de la dinámica del o de los ciclos económicos analizados.

La inversión de capital neta real al cierre de cada ciclo o ejercicio económico sería entonces la suma algebraica de:

1. Altas del ejercicio de capital fijo (mas)
2. Bajas del ejercicio de capital fijo (menos)
3. Gastos de mantenimiento del capital fijo (mas)
4. Capital circulante no salarial utilizado (mas)
5. Capital variable devengado (mas)

Ante la imposibilidad de determinar el capital total invertido, podríamos ensayar un análisis circunscripto al ciclo o ejercicio comercial o bien extenderlo retrospectivamente hasta el punto que metodológicamente hubiéramos elegido.

En el primer caso, estaríamos comparando la masa de ganancia con el capital invertido en el período, asimilándolo por tanto a:

1. La suma de la parte fija del capital constante depreciada o consumida en términos estimados más ...
2. ... el costo de ventas o parte circulante del capital constante y
3. ... a los devengamientos de salarios brutos.

Ello da un tipo de información, que es la tasa de generación de ganancia por unidad de capital invertido en el período, tal como antes se expuso.

Sin embargo, si nuestra intención es ver la relación de la ganancia con la inversión total realizada, en primer término debemos saber que será necesario fijar un horizonte temporal retrospectivo y junto a ello determinar la ganancia acumulada (en los términos antes descritos) para saber si aquella inversión inicial ya ha sido repuesta o si por el contrario quedan saldos remanentes para futuros ciclos. En otras palabras y sin que ello impida practicar la comparación masa de ganancia versus capital invertido, consideramos útil conocer en forma concomitante si ello se da en un contexto de saldos ya "recuperados" por el capitalista o si por el contrario se trata de un escenario opuesto a él.

Veamos esto en diferentes casos:

CASO A:

Una compañía extranjera se radica en el país sede, aportando capital-dinero para la compra de capital fijo, capital circulante no salarial y para otros usos, en principio no determinados. El balance inicial de la compañía mostrará unos activos que se componen de disponible, stock de materia primas, terrenos, edificios, maquinarias, equipos, etc. No hay duda que su suma representa el capital invertido y que además – en el caso de no haber existido endeudamiento – tiene como contrapartida el patrimonio neto o capital contable o activos netos, según sea el argot nacional utilizado. A partir de la finalización del primer ciclo, balance o proceso de trabajo y proceso de valorización, la ganancia resultante puede compararse con el capital invertido y este procedimiento podrá repetirse de allí en adelante. La tarea más importante consistirá en depurar o recalcular la ganancia, a partir de la ganancia contable declarada.

CASO B:

Un capitalista local o extranjero adquiere la totalidad del paquete accionario de una empresa en marcha, continuando su actividad y nivel de planteles de fuerza de trabajo. Para el adquirente, toda ganancia surgirá a partir del momento de la adquisición. Sin embargo - para los trabajadores - el proceso de cesión de trabajo excedente hacia el capital, no se inicia con el cambio de titularidad accionaria. Aquí es importante determinar qué es lo que pretendemos medir y con qué fines. En tanto proceso social, no interesa el cambio de titularidad accionaria, en tanto relación salarial concreta como fuente de disputa de la distribución del ingreso, ello requiere de un cambio de óptica de análisis.

SOBRE LAS EXISTENCIAS O INVENTARIOS

Las existencias constituyen otro nudo problemático. Veamos: en la determinación de la masa de ganancia del período, la composición y variación de las existencias juegan un papel que debe analizarse. Si las ventas son iguales al valor bruto de la producción, no hay ninguna influencia. Si son diferentes, hay una porción que involucra al capital fijo y otra al circulante no salarial. En el primer caso se trata del pañol o depósito de repuestos y accesorios del capital fijo. En el caso del capital circulante no salarial, lo expresaremos con un ejemplo:

Ventas 650
VBP 700
Existencia al final: 50

Si tomamos las ventas como VBP, estaríamos omitiendo las existencias a su valor presunto de mercado, a su precio de realización. Y debe tenerse en cuenta que se trata de casos diferentes según el tipo de existencias: materias primas, mercancías en proceso de producción o mercancías terminadas.

Hay dos problemas aquí: las materias primas se presume no han sufrido ningún cambio porque no fueron incorporadas al proceso de trabajo. En cambio los semielaborados y terminados sí, por los cuales se devengaron salarios como consecuencia de que ha habido tiempo de trabajo desarrollado. Entonces, a las ganancias debemos sumar la diferencia positiva entre el precio de mercado de los semielaborados y terminados - magnitud que incluye una ganancia implícita y aún no contabilizada - y la valuación de inventario practicada por la empresa.

La inversión como capital circulante de las materias primas, sólo deberá ser considerada cuando ingrese al proceso de producción. Esto significa que no interesa el valor de las existencias (excepto que se trate del capital inicial), sino sólo el de las que fueron fruto de algún proceso de trabajo.

El problema implícito es que su valorización se hará a precios de mercado vigentes al cierre - por lo tanto presuntos - dado que su realización puede o no hacerse y en caso afirmativo no sabemos a qué precios.

- ¿Cómo se actualiza el stock hasta el período de devengamiento de la ganancia?
 - Precio de reposición
 - Índice mayorista o minorista de precios
 - Índice de precios de o de los productos principales
 - Tasa de interés activa bancaria
 - Tasa de interés pasiva bancaria
 - No se actualiza

La elección generará diferentes resultados, esencialmente en escenarios de alta volatilidad de precios.

DEPRECIACION DEL CAPITAL FIJO

La parte fija del capital constante, cuya característica es que su consumo no se efectiviza totalmente en un ciclo de producción, forma parte de una controversia en materia de valuación, depreciación y por tanto su lugar en el ciclo reproductivo. Esto tiene efectos múltiples, tales como - por ejemplo - los siguientes:

- Cuota con la que se expresa en el valor bruto de la producción, de lo cual deriva una tasa de contribución diferente del uso de la fuerza de trabajo o cuota de plusvalía en términos de precios de producción implícitos, para cada proceso de valorización.
- Modificación a la suba o a la baja de la base fiscal imponible sobre la que se calculan los gravámenes sobre la renta o ganancia. Ello puede modificar significativamente la distribución secundaria de valor agregado.
- Problemas de medición de la inversión neta o formación neta de capital fijo, lo sea en un proceso de construcción de cuentas nacionales, frente a la existencia de regímenes de promoción de inversiones, u otros menesteres.
- Revaluación del stock remanente de capital fijo, en función del valor de uso efectivo o "valor económico" para la empresa.

PRECIO DE INCORPORACIÓN

Toda incorporación de nuevas partidas al acervo de la planta, lo sea en equipos, edificios, etc, puede hacerse por dos vías: la adquisición a terceros o la autoconstrucción. En ambos casos, aunque particularmente en el segundo, la determinación del llamado valor de origen (en verdad precio de compra o adquisición), es la primer materia sobre la cual debemos prestar nuestra atención. En el caso de autoconstrucción, lleva implícito un proceso de trabajo y un proceso de valorización, en función de la existencia de uso de la fuerza de trabajo al interior de la empresa capitalista.

METODOS Y CRITERIOS DE DEPRECIACIÓN

Por otra parte, la cuota de depreciación o amortización del capital fijo se presume responde a algún criterio que refleja alguna de estas situaciones:

- La depreciación o amortización pura
- El agotamiento
- La obsolescencia

En el primer caso se trata de la pérdida de capacidad derivada de la antigüedad o mero transcurso del tiempo. En el segundo caso estamos en presencia de la desaparición del recurso (ejemplo un yacimiento mineral) y en el tercero la pérdida de competitividad frente a la aparición de nuevas tecnologías de producción o uso alternativo o sustitutivo de materiales.

Ocurre que en la práctica contable y en función de lo que se denominan "principios de contabilidad generalmente aceptados", a pesar de las diferencias nacionales, la depreciación tiene el siguiente tratamiento:

- Es una magnitud estimada en función de la vida útil asignada por tablas convencionales o específicas.
- No implica movimientos de dinero, se trata de una registración que disminuye el tamaño de los activos y cuya contrapartida es deductiva de la ganancia del período.
- Puede tener una magnitud contable diferente de la permitida por organismos fiscales o de regulación de bolsas y mercados de valores.
- No se trata de una reserva para reposición de la inversión, porque a pesar de disminuir la base de utilidades susceptibles de distribución en concepto de dividendos entre los accionistas, no se constituye fondo alguno con ello.
- Habida cuenta de la existencia de desembolsos dirigidos a tareas de mantenimiento y reparación del capital fijo susceptible de depreciación, se presenta la paradoja de que el mantenimiento de la capacidad operativa derivada de tales desembolsos, no se traduce –generalmente –en la revisión de los criterios de asignación de la vida útil de aquel.
- Ello se expresa – tal como antes señalamos - en una duplicación del cargo a resultados: como restauración de la capacidad técnica u operativa y a la vez como estimador de desgaste de su vida útil.

RESULTADOS POR EXPOSICION A LA INFLACION

Desde inicios de los setenta y fruto de los cambios de tendencia en los procesos inflacionarios, que dieron lugar a curvas de incremento en el nivel general de precios del tipo "galopantes", frente a los ritmos "reptantes" que caracterizaron la economía mundial de postguerra, desde la mirada de la construcción de los estados contables surgió la idea de exponerlos considerando los efectos de dichos procesos. Así, los estados contables expresados en moneda constante u homogénea, se presume exhiben su situación al momento de cierre de cada balance, considerando el impacto de la evolución del nivel general de precios.

Para exponer estados contables ajustados por inflación se utilizan un conjunto de procedimientos, según el tipo de partidas a ajustar, a saber:

- Hay procedimientos particulares (dentro del procedimiento general del ajuste por inflación) que no alteran los resultados ni el patrimonio globalmente.
- Hay otros que alteran el resultado pero no el patrimonio.
- Hay los que alteran tanto los resultados como el patrimonio.

Aquí se presentan varios problemas. Vamos a analizar sólo dos de ellos. El primero es en qué consiste el procedimiento universalmente aceptado y por tanto que es lo que muestra su aplicación. El segundo es cuál o cuáles son los índices utilizados para "reexpresar al cierre" dichos estados contables.

Respecto del procedimiento:

A fines de interiorizar a quienes no están familiarizados con esta técnica, podemos decir – aún con riesgo de simplificación - lo siguiente:

El objetivo es conocer cómo estuvieron expuestas a la inflación las acreencias, obligaciones y el acervo de carácter monetario, entendiendo por tales a las que no tienen modo de protegerse frente a la variación de precios relativos. Para ello hay dos opciones: determinar las variaciones de las partidas denominadas monetarias aplicándoles los respectivos índices de actualización o bien el procedimiento más utilizado que implica ajustar por inflación las cuentas de resultado (con determinadas excepciones), las cuentas que componen el patrimonio neto o capital contable y los activos y pasivos no monetarios.

Veamos básicamente cómo funciona esta técnica:

La reexpresión de las cuentas de resultado tiene como contrapartida otra cuenta de resultado pero de signo contrario, con lo cual el resultado global no cambia, simplemente está expuesta con mayores ingresos, con mayores egresos y esas diferencias netas acumuladas forman parte del resultado por exposición a la inflación o resultado monetario.

En el caso de las cuentas que componen el capital contable, su reexpresión se registra como contrapartida en el cuadro de resultados, generalmente como pérdida, pero cuando ésta forme parte de los resultados del ejercicio disminuyendo el capital contable o patrimonio, éste ya tendrá reflejada la reexpresión con signo contrario, por lo que aquel no queda entonces alterado. Si, es importante el hecho de que será menor la cuantía de la ganancia distribuible entre los accionistas, por lo que el procedimiento tiene la función de constitución de una reserva, para el caso de índices de precios positivos. Ello siempre que se tome como ganancia susceptible de distribución la resultante de la aplicación del procedimiento de ajuste por inflación.

En el caso del acervo del capital fijo, en plantas, edificios, equipamiento, etc., la reexpresión abarca tanto a los importes de incorporación como a las depreciaciones acumuladas, por lo que en forma neta el procedimiento suma o resta idénticas magnitudes tanto a los activos como a los resultados, traducido en ganancia si el índice ha sido mayor que cero (inflación) o pérdida si hubiere sido inferior a cero (deflación).

Respecto de los índices utilizados:

En la normativa comparada entre países es frecuente encontrar diferencias en el uso de índices de actualización. En algunos casos se trabaja con aquellos que reflejan las variaciones intertemporales de precios al consumidor y en otros con los que dan cuenta de las variaciones intertemporales de los precios mayoristas o interempresarios. En general, ante la presencia de variaciones negativas del índice, es frecuente la suspensión del procedimiento.

La elección del índice genera resultados diferentes, independientemente de la calidad constructiva de ese indicador, de las técnicas de relevamiento utilizadas, de los criterios de ponderación aplicados a cada capítulo componente de la encuesta de precios, etc.

En economías con notoria dispersión en el comportamiento de los precios relativos, el uso de índices generales puede llegar a generar distorsiones importantes. Si el objetivo es saber cómo evolucionó el precio de la o de las mercancías de la empresa respecto de los precios de la economía en general, el resultado será diferente si se lo compara con el de los insumos, input o capital invertido específicos utilizados en el proceso productivo concreto de una empresa capitalista en particular.

A su vez, esta lectura desconoce el impacto de la eventual existencia de cambios en la composición técnica del capital, porque se trata de un procedimiento estrictamente cuantitativo.

RESULTADOS POR TENENCIA

La tenencia de activos o pasivos no monetarios, con excepción del denominado capital fijo, pueden sufrir revaluaciones o devaluaciones. Y éstas pueden existir como consecuencia de tratarse de partidas:

- nominadas en moneda extranjera.
- sujetas a indexaciones, cotización de mercado o ajustes de algún tipo.
- expuestas a deterioro físico o moral, etc.

Estas merecen ser tratadas independientemente del procedimiento de ajuste por inflación, porque incluso estos resultados pueden ocurrir sin el uso de las técnicas de reexpresión que aquel impone. Es aplicable – por ejemplo - a los casos de acreencias y obligaciones de todo tipo, a los inventarios, a las tenencias de títulos y valores, existencia de moneda extranjera, etc.

Uno de los problemas derivados de la contabilización al cierre de un ejercicio periódico (trimestral – anual), del efecto de la tenencia de este tipo de activos o pasivos es que no considera lo ocurrido al interior de cada ejercicio, ni lo a suceder en el futuro. Es por tanto una registración referencial que no debiera ser tomada como dato definitivo a ningún fin, porque dichos activos y pasivos son – en gran medida - aún a realizar.

VALUACION DE INVENTARIOS

El pecado original del uso de técnicas de costo, lo fue con el objetivo de poder hacer valuación de inventarios. Y en este terreno no se ha innovado demasiado, reproduciendo un razonamiento simplificado que consiste en determinar el costo mediante una ecuación tal en la que la imputación atribuida es la resultante de una suma algebraica, tal como la que se expresa a continuación:

$$\begin{array}{r}
 \text{Existencia o Inventario Inicial} \\
 \text{Más compras y gastos directos de producción} \\
 \text{Menos Existencia o Inventario Final} \\
 = \\
 \text{Costo de Mercancías Vendidas}
 \end{array}$$

Este procedimiento, no obstante las nuevas técnicas utilizadas desde mediados de los años cincuenta, tiene al menos, dos problemas:

- a. Cómo se determinan los precios de compra y de costeo acumulado utilizados para la valuación de la existencia o inventario final.
- b. La presunción - a fecha de cierre - de realización de las mercancías en su totalidad y a los precios que el pasado reciente acredita.

Veamos esto con mayor detenimiento. Si se trata de una empresa que no produce y sólo comercializa productos y/o servicios, el problema a estudiar se concentra en el criterio de asignación de precios de compra. Para ello seguramente se optará por un criterio excluyente, tal como el primero entrado primero salido, el de precio promedio ponderado u otros. Si en cambio se trata de una empresa que además produce y transforma, al problema anterior hay que adicionar el de la medición del nivel alcanzado de elaboración de las mercancías. Ello requiere del uso de procedimientos de valorización no sólo respecto de los precios de todo lo adquirido en el mercado, incluido el devengamiento de las horas trabajadas, sino además del trabajo excedente acumulado en dichos procesos, esto es el tiempo de trabajo no remunerado, incorporado a las mercancías en proceso de elaboración.

En el siguiente ejemplo la empresa no produce ni transforma, sólo adquiere y revende. Supondremos que estamos en presencia de un reporte trimestral y que a los fines explicativos, la existencia inicial es idéntica a la existencia final (en unidades físicas), 450 para nuestro ejemplo.

Las compras que ha realizado, lo han sido en las cantidades y precios que se observan en el siguiente cuadro:

| Mes | Cantidades | Precios | Importe |
|----------------|--------------|---------|------------------|
| Enero | 1,000 | 6.00 | 6,000.00 |
| Febrero | 1,200 | 5.50 | 6,600.00 |
| Marzo | 980 | 6.80 | 6,664.00 |
| TOTALES | 3,180 | | 19,264.00 |

En el mismo período, las ventas tuvieron el siguiente comportamiento:

| Mes | Cantidades | Precios | Importe |
|----------------|--------------|---------|------------------|
| Enero | 900 | 7.20 | 6,480.00 |
| Febrero | 1,380 | 6.60 | 9,108.00 |
| Marzo | 900 | 8.16 | 7,344.00 |
| TOTALES | 3,180 | | 22,932.00 |

En el siguiente cuadro podremos observar las diferencias en la determinación del costo de mercancías vendidas en el periodo, utilizando tres criterios diferentes, a saber: a) primero entrado-primero salido o su sigla en inglés FIFO b) precio promedio ponderado o PPP y c) reposición a último precio de compra.

| RUBRO | FIFO | PPP | REPOSICION |
|-------------------------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Existencia Inicial | 2,790.00 | 2,790.00 | 2,790.00 |
| Compras | 19,264.00 | 19,264.00 | 19,264.00 |
| Existencia Final | -2,704.25 | -2,726.04 | -3,060.00 |
| Costo de Mercancías Vendidas | 19,349.75 | 19,327.96 | 18,994.00 |

Ello hace que el mark up expuesto contablemente sea notoriamente diferente, en función del criterio utilizado. La elección posee – por tanto - implicancias de diversa naturaleza. Veamos entonces en el cuadro siguiente la resultante final de comparar ingresos con desembolsos y/o gastos de operación atribuidos:

| RUBRO | FIFO | PPP | REPOSICION |
|------------------------------|-------------|------------|-------------------|
| Ventas o Ingresos | 22,932.00 | 22,932.00 | 22,932.00 |
| Costo de Mercancías Vendidas | 19,349.75 | 19,327.96 | 18,994.00 |
| Mark Up o Margen Bruto en \$ | 3,582.25 | 3,604.04 | 3,938.00 |
| Mark Up o Margen Bruto en % | 15.6% | 15.7% | 17.2% |

En este sencillo caso, a los supuestos iniciales debiéramos agregar que las ventas y compras dentro de cada período se efectivizaron a un precio constante y sin componentes financieros implícitos, cuestión que la práctica cotidiana desmiente.

Finalmente y dada la diversidad de criterios posibles de asignación de consumos valorizados al período bajo análisis, queda claro que la magnitud derivada de ella, impacta en forma directa en el resultado. Y la incidencia ponderada en el resultado final será más o menos relevante en función del tipo de actividad, el ciclo de producción, la rotación de inventarios, etc.

RESULTADOS FINANCIEROS

El alcance del carácter de financieros que poseen determinados resultados positivos o negativos, constituye materia de discusión en la construcción de los estados contables, lo que es visible en la heterogeneidad de tratamiento nacional y en los tipos de procedimiento expositivo utilizados.

Sin embargo, hay unos denominadores comunes que podríamos sintetizar así:

- Resultados por la colocación de capital-dinero propio y/o por la captación de capital-dinero de terceros, sujetos a renta fija o variable en entidades financieras.
- Resultados por la colocación de capital-dinero propio y/o por la captación de capital-dinero de terceros en bolsas, mercados de valores, etc.
- Resultados por financiaciones otorgadas o recibidas accesorias a las operaciones de venta y compra de productos y servicios que hacen a las actividades desarrolladas por la empresa, sean estas permanentes o temporales.

Fuera de aquello que se considera estrictamente financiero, quedan un conjunto de situaciones que usualmente no son concebidas como tales pero que forman parte de los resultados, aunque incluidas bajo otros rubros. Veamos un ejemplo: una empresa de posición mono u oligopólica en el mercado, fija precios de compra de los insumos de materias primas por adquisición en operaciones de contado, por debajo de la media de igual producto en el respectivo mercado, en el que lo usual es la venta con cobro/pago diferido. Ello se traducirá en un precio de compra inferior y por tanto en un margen bruto mayor. La diferencia de precios así obtenida podría ser considerada una ganancia de tipo financiera pero forma parte del denominado costo de producción directo (en este caso deduciéndolo).

APROXIMACION A LA DETERMINACION DE LA TASA DE GANANCIA

Mediante esta disección de estados contables, podremos efectuar una estimación de la tasa de ganancia, siendo ésta:

$$\frac{\text{Ganancia contable mas/menos ajustes referenciados}}{\text{Stock de cap.fijo al inicio (valor de origen) + Cap.Circulante Total}}$$

A modo de ejemplo de la construcción del ejercicio de determinación de la ganancia a partir de la ganancia contable declarada, en el Cuadro I puede observarse el caso de la compañía LDC Argentina S.A. (antes SACEIF Louis Dreyfus y Cia.Ltda. S.A.) para el período 1999-2006. En él se exhibe la inversión en capital fijo y la redeterminación de la masa de ganancia utilizando los procedimientos detallados en el presente documento.

FUENTES CONSULTADAS

CONTRERAS PAZ, Carlos y CALERO CASTILLO, Ciro. Un modelo simple de determinación de la tasa de ganancia y los precios relativos. UNMSM. Perú 2004.

FERRER RAMIREZ, Salvador. La formación de los precios y la reproducción. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. N° 019. Ciudad de México 2003.

Inspección General de Justicia. Consulta base de datos balances de presentación.

MARX, Carlos. El Capital. Crítica de la Economía Política. México. Siglo Veintiuno. Editores. 1985

ROBLES BÁEZ, Mario L. El concepto de capital y la determinación de la tasa general y uniforme de ganancia: una reinterpretación. Manuscrito. Departamento de Producción Económica, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. Ciudad de México 2002.

SHAIKH, Anwar. Political Economy and Capitalist: Notes on Dobb's Theory of Crisis. Cambridge Journal of Economics. N° 2. 1978. Vol 2. Marxian Competition versus Perfect Competition. Cambridge Journal of Economics N° 1. 1980. Vol 4.

SHAIKH, Anwar. Valor, Acumulación y Crisis: Ensayos de Economía Política. Bogotá. Editorial. Tercer Mundo, 1989.

VISCONTI, Rubén. Costos: teoría y práctica. UNR Editora. Rosario 2004.

CUADRO I**LDC Argentina S.A. (antes SACEIF Louis Dreyfus y Cia.Ltda. S.A.)**

Comparación de Inversiones realizadas y ganancias obtenidas

| CONCEPTOS | | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|---|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Stock de Capital Fijo al Cierre | 1 | 146.841.619 | 136.902.217 | 277.945.475 | 263.684.798 | 261.420.371 | 288.334.584 | 364.069.759 | 517.668.413 |
| Altas del Ejercicio | 2 | 15.609.099 | 2.829.838 | 6.348.657 | 12.680.519 | 23.000.352 | 56.441.309 | 89.880.292 | 172.032.750 |
| Bajas del Ejercicio | 3 | 165.655 | 185.465 | 297.232 | 1.663.157 | 1.031.617 | 4.001.001 | 1.044.239 | 362.675 |
| Amortizaciones contables | 4 | 10.707.793 | 12.677.937 | 12.889.645 | 26.634.828 | 26.634.828 | 25.823.564 | 13.723.146 | 18.222.893 |
| Revaluaciones | 5 | | | | | | | | |
| Depreciaciones/Desafectaciones | 6 | | | 7.565.754 | | | | | |
| Inversión Neta | 7 = 1-2-4+5-6 | 4.735.651 | -10.033.564 | -14.403.974 | -15.617.466 | -4.666.093 | 26.616.744 | 75.112.907 | 153.447.182 |
| Inversión Acumulada | | 4.735.651 | -5.297.913 | -19.701.886 | -35.319.352 | -39.985.445 | -13.368.701 | 61.744.206 | 215.191.388 |
| Ganancia Contable antes de Impuestos | 8 | 5.192.883 | 10.425.948 | 48.727.615 | 390.077.796 | 72.635.558 | 35.233.713 | 90.832.371 | 59.683.123 |
| Ganancia Depurada | 9 | 10.070.434 | 19.181.784 | 64.030.992 | 439.437.970 | 116.889.032 | 83.454.182 | 130.919.723 | 107.330.751 |
| Gan.Contable s/Inversión Neta del Año | 10 = 8 / 7 | 109,7% | | | | | 132,4% | 120,9% | 38,9% |
| Gan.Depurada s/Inversión Neta del Año | 11 = 9 / 7 | 212,7% | | | | | 313,5% | 174,3% | 69,9% |
| Gan.Contable s/Stock Cap.Fijo Invertido | 12 = 8 / 1 | 3,5% | 7,6% | 17,5% | 147,9% | 27,8% | 12,2% | 24,9% | 11,5% |
| Gan.Depurada s/Stock Cap.Fijo Invertido | 13 = 9 / 1 | 6,9% | 14,0% | 23,0% | 166,7% | 44,7% | 28,9% | 36,0% | 20,7% |
| Gan.Contable Acumulada | 14 | 5.192.883 | 15.618.831 | 64.346.446 | 454.424.242 | 527.059.800 | 562.293.513 | 653.125.884 | 712.809.007 |
| Gan.Depurada Acumulada | 15 | 10.070.434 | 29.252.218 | 93.283.210 | 532.721.181 | 649.610.213 | 733.064.395 | 863.984.118 | 971.314.869 |

