

La Consideración de los Costos Implícitos en el Sistema de Información Contable

Leila R. Di Russo de Hauque.
C.P.N., Cátedras de Introducción a la Contabilidad y de Contabilidad I, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional del Litoral, 25 de Mayo y Moreno, Santa Fe, Provincia de Santa Fe (3000).
E-mail: shauque@infovia.com.ar

Resumen

El trabajo tiene por objetivo principal rescatar los costos implícitos *olvidados* por la normativa contable, que sólo reconoce la exposición del denominado *interés del capital propio*, sin considerar los que pueden surgir de otros factores o insumos necesarios para la producción y distintos al capital financiero representado en el Patrimonio Neto del ente.

Luego de considerar la relación entre la Contabilidad y la Economía y el concepto de ganancia en esta ciencia y en la disciplina contable, el trabajo intenta sostener la tesis de que un sistema normativo coherente aceptará *in totum* a los costos implícitos en el sistema de información contable y no rescatará arbitrariamente sólo alguno de ellos.

Abstract

The main objective of this paper is to rescue the *forgotten* implicit costs in the Accountancy rules in Argentina. Within these rules the financial statements cannot recognize any other implicit cost than the opportunity cost of own capital.

After considering the relationship between Accountancy and Economics, and their concepts of profits, the paper tries to argue for the recognition of every implicit cost in the financial statements instead of the standard practice that recognizes only the opportunity cost of own capital.

Palabras claves - Key words

- Costos implícitos
- Factores de la producción
- Interés del capital propio
- Beneficio económico y contable

- Implicit costs
- Production resources
- Opportunity cost of the owner's capital.
- Economic and Accounting Profit

Introducción

Desde principios de la década de los '80 la doctrina contable argentina ha vivido un vertiginoso proceso de cambio en sus bases fundamentales que asombró muchas veces, tanto a

proprios: la profesión argentina, como a extraños: los colegas de países hermanos. Las tasas inflacionarias de tres dígitos anuales y dos fuertes picos hiperinflacionarios durante el año

1989 catalizaron este proceso de cambio al producir una fuerte distorsión en la información que se obtenía a partir del modelo tradicional, pero más allá de esto, la doctrina contable incursionó en este período en otros aspectos distintos al de la unidad de medida, como el intento de acercamiento entre el concepto de ganancia contable y ganancia económica.

Desde la consolidación de la teoría neoclásica dentro del cuerpo tradicional de la teoría de los precios, los libros de microeconomía encabezan sus capítulos sobre costos advirtiendo a los alumnos que los "costos contables" son una cosa y que los "costos económicos" son otra distinta, pero es especialmente a partir de los años '80 que una fuerte corriente renovadora intenta acercar estos conceptos, para lograr estrechar las distancias entre lo que la Economía y la Contabilidad consideran como ganancia.

Esta tendencia se enmarca en una concepción epistemológica de la disciplina contable que la describe como una técnica subordinada a los principios de las ciencias de la Administración y la Economía, cuyas fuentes pueden encontrarse en la llamada Escuela Anglosajona de Contabilidad (Ostengo, 1975). En consecuencia, es posible utilizar una analogía que podría resumirse como "la Contabilidad es a la Economía, como la Cartografía es a la Geografía" (Yardín, 1995) por lo que esta distinción entre ganancia contable y ganancia económica resultaría tan irrazonable como que la Cartografía represente el concepto de río en los mapas conforme con una definición de río distinta a la que nos brinda la ciencia geográfica.

Más allá de las distintas posiciones en este interesante debate en busca de "un lugar en el mundo" epistemológico para la disciplina contable, es dable observar que la Resolución Técnica Número 10 de 1992 ha plasmado ciertos principios que se encuentran originalmente en el conocido "Replanteo de la técnica contable" de 1980, respecto del acercamiento de la Contabilidad a la Economía, especialmente respec-

to de la consideración, optativa en la mayoría de los casos, del interés del capital propio del ente.

Objetivos del Trabajo

El objetivo de este trabajo es intentar fundamentar la hipótesis de que la consideración del interés del capital propio del ente es apenas un capítulo importante dentro de todos los costos implícitos que reconocen los economistas. O lo que es lo mismo, que no existen razones valederas para que se acepte la consideración en las registraciones e informes contables de la retribución implícita de sólo *uno* de los factores de la producción cuyo titular resulten ser los propietarios del ente, dejando de lado la posible existencia de retribuciones implícitas a los demás factores de la producción de idéntica titularidad y que actualmente no son consideradas por la normativa contable en la Argentina.

En resumidas cuentas, el propósito de este trabajo es demostrar que no existen razones sólidas para sólo considerar el interés implícito del capital propio y no hacer lo mismo para, en los casos en que existan, los salarios implícitos por el trabajo propio, la renta implícita por el recurso natural propio, la ganancia normal implícita por la actividad empresarial propia y hasta los costos implícitos por insumos de bienes y servicios que fueran propios de los dueños del ente. Estos conceptos, considerados desde antaño por la ciencia económica, han sido desconocidos por las normas contables argentinas al incluir la consideración limitada del interés del capital propio dentro de sus contenidos.

Las actuales tendencias a la armonización de las normas contables argentinas con los demás países de la región y del orbe se contraponen a este tipo de desarrollos, pero ello no obsta a la discusión doctrinaria fundamentada sobre el tema. Por ésta y otras razones, esta posición puede resultar fuertemente controvertida, por lo que

se desarrollan a continuación un conjunto de argumentos que intentan sustentar dicha hipótesis, y abrir a la discusión las diversas alternativas de solución para el planteo realizado.

El Resultado Económico

Los autores encuadrados en la teoría neoclásica de los precios sostienen que la ganancia surge de restar de los ingresos totales los costos totales. Esta obvia y al parecer sencilla afirmación, encuentra sus complicaciones al comenzar a analizar sus componentes.

Si dejamos de lado el análisis sobre la composición de los ingresos totales, y nos concentramos en el tema de los costos totales, encontraremos una gran cantidad de matices a analizar en detalle:

a) La noción de costo económico se remite a la idea de costo de oportunidad social, es decir al valor de los sacrificios que debió realizar la totalidad de la comunidad (dentro de la que se encuentra el productor) para conseguir el bien o servicio generado. En otras palabras es "...el costo en que incurre una sociedad cuando se utilizan sus recursos para producir un bien determinado" (Gould y Lazear, 1994).

b) Los costos sociales no son iguales a los costos privados, ya que estos últimos son sólo "... los costos para el productor individual" (Mansfield, 1994), incluidos dentro de la totalidad de los costos sociales.

Estos conceptos divergen en los casos en que la comunidad en su conjunto, o algunos de sus integrantes distintos al productor, tiene que soportar mayores o menores costos que los que soporta el productor individual para generar el bien o servicio en cuestión. Por ejemplo, si el productor produce residuos tóxicos que vierte en el río y la comunidad debe gastar en la purificación de ese agua para volverla al estado que tenía antes de la contaminación, los costos socia-

les son mayores a los costos privados. Este tema resulta de gran importancia a los efectos de iniciar desarrollos de investigación en temas de Contabilidad Social, pero a los efectos de este trabajo nos limitaremos a considerar los costos privados.

c) Los costos privados incluyen dos grandes grupos de costos: los explícitos y los implícitos. "El primer tipo es el de los costos explícitos, que son los gastos ordinarios que los contadores incluyen dentro de los gastos de la empresa, y están constituidos por los salarios, los pagos por la materia prima, etcétera. El segundo tipo es el de los costos implícitos, que incluyen los costos de los recursos utilizados por la empresa que son propiedad del dueño de la misma", concluyendo que "a menudo se omite el segundo tipo de costos de los cálculos de costos de la empresa" (Ibidem, 1994). Es decir, que dentro de los costos privados, los costos explícitos se refieren a los sacrificios o requerimientos de insumos o factores que no son propiedad del productor, mientras que los implícitos se refieren a idénticos elementos que resulten propiedad del productor de los bienes o servicios, no existiendo respecto de los mismos una retribución exteriorizada expresamente en la relación entre el propietario y el ente.

d) Todas estas distintas clases de sacrificios para generar un bien o servicio, en Economía, deben valorizarse al llamado "Costo alternativo" o "Costo de oportunidad", o sea al valor de la mejor alternativa perdida precisamente porque se decidió generar dicho bien o servicio. En otras palabras, "por costo de oportunidad de los insumos o de los servicios de los factores de producción se entiende, en Economía, la merma de beneficio (o la oportunidad perdida) que resulta de no emplearlos en la más conveniente de las alternativas de utilización que aquéllos podrían tener" (Fortini et al., 1980).

En resumen, los costos privados económicos incluyen a los generados por factores utilizados

por el ente, ya sean de propiedad de los dueños de la empresa: implícitos, o de propiedad de otras personas: explícitos. El criterio para la valorización de los mismos, como así también de los insumos, es el de considerar el valor de la mejor oportunidad perdida precisamente por haber obtenido el ingreso del que restaremos los costos para obtener la ganancia.

La ganancia económica surge luego de restar costos implícitos y explícitos de los ingresos, al valor de la mejor chance perdida por haber desarrollado esta actividad. Es por eso que cuando existen ganancias económicas se denominan extraordinarias o en otras palabras: "los economistas dicen que las empresas que obtienen beneficios positivos reciben *beneficios superiores a los normales (o supranormales o supra-competitivos)*" (Fisher, Dornbusch y Schmalensee, 1989). Esta ganancia surge sólo en las actividades que rindieron mayores ingresos que cualquier otra alternativa a la que hubiera resultado factible volcar los recursos empleados.

En los modelos de mercado en los que existe libre entrada y salida de empresas dentro de la industria, el equilibrio de la firma en el largo plazo implica necesariamente nivel de ganancia económica igual a cero, hecho al que se refieren Gould y Lazear (1994): "Recordemos que un beneficio económico de cero no implica que el empresario y el capital no ganen nada. Simplemente requiere que el empresario y el capital no ganen aquí más de lo que ganarían en otra parte" (pág. 375).

El Resultado Contable según las Normas Vigentes en Argentina

En una perspectiva tradicional la contabilidad consideraba la totalidad de los ya mencionados costos explícitos, los que valorizados conforme con los principios contables se detraían de los

ingresos por ventas y permitían obtener el resultado contable. Esa valorización de los recursos utilizados se realizaba conforme con parámetros que no tenían en cuenta el "costo de oportunidad" de los factores o insumos utilizados. En este modelo los ingresos por ventas trascendidas a terceros eran la fuente aceptada de producción de resultados positivos.

Los economistas han aceptado y explicado las diferencias con su concepto de resultado desde tiempos inmemoriales. Samuelson y Nordhaus (1990) las explicitan concisamente:

1) "La principal diferencia entre los puntos de vista del economista y del contable es la siguiente: el contable suele preferir los costos históricos reales como técnica para medir el valor de los bienes; los economistas prefieren utilizar el *valor de mercado*... El valor de mercado mide el valor de un bien en su mejor uso..." (pág. 575).

2) "...(Otra) área en la que difieren la economía y la contabilidad refiere al efecto de la inflación. Cuando suben rápidamente los precios, el costo histórico de los bienes, especialmente de los bienes de capital, puede ser muy distinto de su valor de mercado. Estas divergencias son pequeñas en los períodos de baja inflación... Pero en los períodos de inflación galopante, la contabilidad puede estar totalmente distorsionada" (Ibidem).

3) "Los contables prescinden, por lo general, de dos importantes componentes del costo de oportunidad. El primero es el *costo de oportunidad del tiempo del propietario*... El segundo elemento del costo de oportunidad que no se tiene en cuenta en los balances contables es el *costo de oportunidad del capital financiero de los propietarios*" (Fisher et al., págs. 168-169).

Como decíamos en la introducción, una fuerte corriente doctrinaria impulsó en Argentina, a partir de una definida caracterización epistemológica de la Contabilidad cómo técnica, la necesidad de que la Contabilidad abrevie en las fuentes de la Economía y se base en sus conceptos y

principios. "El Replanteo de la Técnica Contable de 1980" y otras publicaciones de principios de la década del '80 (Bottaro, 1982 y otros) *abrieron el fuego* en un arduo debate sobre el tema.

En resumen, casi 20 años después del Replanteo, y más allá de establecer una posición propia sobre el tema, podemos decir que en las tres diferencias antes marcadas por los economistas se produjeron acercamientos entre la Economía y la Contabilidad en Argentina:

1) El criterio básico de valuación en base a costos históricos cedió paso al criterio de valuación en base a valores corrientes, los que a pesar de no resultar precisamente en todos los casos lo que los economistas denominan *valores de mercado*, se acercan mucho más a la valoración económica que el criterio de los costos históricos. La Resolución Técnica Número 10 de 1992 sostiene: "La norma general de valuación es la utilización de valores corrientes..." (FACPCE).

Esta aceptación de los valores corrientes soltó las ataduras de la ganancia contable respecto de la necesidad de la consumación jurídica de una operación con terceros para reconocerla, aceptándose las ganancias o pérdidas *por tenencia* de los distintos componentes patrimoniales, con determinadas limitaciones.

Los avances en este aspecto, respecto del objetivo inicial de esta corriente, de la valuación conforme con los costos de oportunidad, parecen haber llegado a un techo, ya que es difícil encontrar autores que sostengan como viable la valoración de todos los ingresos, costos y elementos patrimoniales conforme a sus costos de oportunidad.

2) Una alta inflación permanente y dos fuertes picos hiperinflacionarios hicieron que la Contabilidad en Argentina debiera desarrollar técnicas para tornar los términos nominales incluidos en las registraciones e informes contables en términos reales comparables. La Resolución Téc-

nica Número 6 marcó la culminación de una serie de normas cuyos orígenes remotos se remontan a los *parches* de las leyes de revalúo contable, caracterizadas por la prueba y el error (R.T. Nro. 2).

El freno del proceso inflacionario en Argentina ha quitado *cartel* a este tema, que en su momento resultó un catalizador de los cambios en la profesión contable.

3) Por último, el tema del reconocimiento de los costos implícitos en la Contabilidad generó una de las más fuertes resistencias en los opositores a la corriente economicista.

La consideración del interés del capital propio en las registraciones y los informes contables propugnada por el Replanteo, generó ríspidos debates que se reflejaron en el proceso de revisión del original Informe Número 13, que se cristalizó en la actual R.T. Número 10. ⁽¹⁾

Más allá de las posiciones personales sobre el tema, las normas contables aceptan hoy en la Argentina la consideración opcional del interés del capital propio invertido conforme con la Norma B.3.19. de la ya citada R.T. Nro. 10. Es decir que uno de los componentes del costo económico implícito, más allá de las posiciones doctrinarias y del fuerte debate sobre los casos en que procede o no activación, ha logrado su ingreso oficial al Estado de Resultados Contable, al menos en Argentina. Ahora bien, las preguntas sin respuesta para este ensayo son: ¿Por qué precisa y únicamente ese único costo implícito? Si es válida la consideración del interés del capital propio ¿por qué no considerar también la remuneración del trabajo propio, la renta de los recursos naturales propios y la ganancia normal del propio empresario?

Parecerían atendibles las posturas doctrinarias que aceptan o rechazan la consideración de los costos implícitos en la información contable *in totum*, no discriminando entre los distintos posi-

(1) Para un resumen de las distintas posiciones sobre el tema véase Fowler Newton, E. *Cuestiones Contables Fundamentales*. Buenos Aires. Macchi, 1991.

bles factores que generan costos implícitos. No parece coherente en cambio aceptar la retribución del capital propio y rechazar la consideración de la remuneración del trabajo propio y de otros factores o insumos de propiedad de los dueños del ente. La Economía jamás distinguió de esta manera, y no surgen razones válidas para hacerlo en Contabilidad. En el Anexo 1 se desarrolla un ejemplo que intenta mostrar que la Economía pone en un pie de igualdad a todos los factores de producción que generen costos implícitos.

Posibles Explicaciones a la No Consideración de los Costos Implícitos Derivados de Factores Distintos al Capital Surgido del Patrimonio Neto de la Empresa

Siguen aquí las consideraciones sobre las posibles razones que hicieron que la Contabilidad en la Argentina, dentro de su proceso de acercamiento a la Economía, se olvidara de la retribución implícita a factores o insumos distintos del capital representado en el Patrimonio Neto de un ente. Decimos posibles ya que en la bibliografía consultada, salvo en el caso de Bottaro, ningún autor considera estos costos implícitos, sino que simplemente asimila el concepto de costo implícito al concepto de interés del capital propio como la única clase incluida en dicho género.

Seguidamente, entonces, esbozamos algunas posibles objeciones a la consideración de la totalidad de los costos implícitos en el sistema de información contable y la respuesta a las mismas. Es de destacar que partimos de la concepción que acepta como uno de los componentes del costo a ser rescatado por la Contabilidad a los costos implícitos, por lo que dejamos de lado, a los efectos de este trabajo, el debate que culminó en la actual redacción de la R.T. Nro. 10.

1) La remuneración del empresario es hoy un costo explícito en la mayoría de los entes:

Es ésta la observación que realiza Bottaro cuando para rescatar como único componente importante, no considerado en la Contabilidad el interés del capital propio, dice: "Con el tiempo, la remuneración por el trabajo personal del empresario se incorporó a las cuentas de costo y hoy en la práctica es corriente considerarlo dentro del cuadro de resultados y no como distribución de utilidad" (pág. 23).

Coincidimos con Bottaro en que en muchos entes, especialmente en los de grandes dimensiones, la función del factor trabajo se ha separado del empresario tradicional aún en su remuneración y se considera como elemento explícito diferenciado de la ganancia contable. Sin embargo, esto refuerza la hipótesis que se intenta fundamentar ya que demuestra que existen entes en los que el mismo trabajo es considerado como costo explícito y otros en los que no, por cuanto la práctica corriente para los grandes entes no se rescata en la mayoría de las PYMES argentinas, las que no separan en sus Estados Contables la remuneración del empresario como trabajador, de la verdadera ganancia. No parece razonable que el uso del mismo tipo y calidad de factor tenga una retribución rescatada por el sistema contable en los entes de grandes dimensiones y no la tenga en los entes más pequeños.

El mismo Bottaro, aceptando que existen entes en los que la remuneración del empresario resulta implícita, dice en sus conclusiones finales: "para acercar el concepto de ganancia contable al concepto económico hay que considerar contablemente dentro de los costos a la remuneración del empresario..." (pág. 178).

De cualquier forma y enfatizando la hipótesis que se planteó al principio de este trabajo, las consideraciones de Bottaro no se extienden a los costos implícitos del uso del factor recurso natural o de insumos propiedad de los dueños del ente.

2) La cuantificación de esta remuneración

implícita es imposible de lograr con un mínimo de objetividad: Esta objeción es posible de predicar en todas las remuneraciones implícitas, como la del capital propio que actualmente es reconocida por la normativa contable. El uso de una *tasa relevante* de mercado, sin resultar el verdadero costo de oportunidad del capital propio en cada caso, se acerca a una cuantificación razonable de una remuneración para el costo implícito del capital propio. Del mismo modo podemos utilizar un *salario relevante* de mercado para el trabajo, una *renta relevante* de mercado para el recurso natural o un *precio relevante* de mercado para los insumos de propiedad del empresario.

Es más, en el caso de la remuneración del trabajo, el costo laboral del empresario no se conformará exclusivamente con la remuneración sino con sus contribuciones al sistema de seguridad social: régimen de trabajadores autónomos, y su seguro por riesgo de trabajo: sistema de aseguradoras de riesgo de trabajo, elementos objetivamente cuantificables en el sistema argentino actual. ⁽²⁾

3) No se puede asegurar que todos los entes tengan costos implícitos por factores o insumos distintos al capital: Esta supuesta objeción vuelve a apoyar la hipótesis planteada. Es más, la clara diferencia entre el Patrimonio Neto propio y el resto de los factores o insumos de propiedad de los dueños es que el primero existe en todos los entes, mientras que los demás factores o insumos de propiedad de los dueños pueden no existir en algunos o en muchos entes. Ahora bien, con que sólo encontremos un ente en el que los costos implícitos de factores o insumos alternativos al Patrimonio Neto propio

resulten significativos allí deberemos rescatarlos. No rescatar estos conceptos conspiraría contra los requisitos generales de la información contable, especialmente los de Esencialidad, Integridad, Significación y Comparabilidad.

Volvemos a recalcar que el objetivo no es participar del arduo debate respecto de la consideración o no de los costos implícitos en el sistema contable, sino que partiendo de la normativa vigente, que reconoce un caso particular de ellos, propugnar el reconocimiento en todos los casos de los mismos, siempre que resulten significativos.

En el Anexo 2 se presentan algunos ejemplos en los que la existencia de costos implícitos significativos, distintos al del interés del Patrimonio Neto propio, resulta en distorsiones importantes en la información contable presentada conforme con la actual normativa, respecto de la que resultaría de considerar la totalidad de los costos implícitos que la ciencia económica reconoce.

Cada caso planteado se muestra en dos versiones, al estilo de los típicos ejemplos que se utilizan para defender la contabilización del interés del capital propio ⁽³⁾:

1) El factor o insumo utilizado es propiedad de los dueños de la empresa y determina el surgimiento de un costo implícito.

2) El factor o insumo utilizado es propiedad de terceros y determina el surgimiento de un costo explícito.

Cada versión se resuelve conforme la normativa vigente mostrando las diferencias de resultados que surgen entre dos empresas que utilizaron la misma cantidad y calidad de insumos y factores para producir los mismos bienes y ser-

(2) Véase Dto 491/97 Artículo 2do respecto de la incorporación de los trabajadores autónomos al sistema de seguro por riesgo de trabajo. Será necesario analizar profundamente esta idea de "costo laboral" a la luz de la relación entre el concepto de "relación de dependencia" esencialmente jurídico y de "servicio del factor trabajo" de raíz económica, los que obviamente pueden diferir entre sí y además ser rescatados en la Contabilidad Nacional en base a ciertas y determinadas convenciones simplificadoras. Cfr. el principio de "esencialidad" de la información contable (R.T. Nro 10 Norma B.1.1.e).

(3) Véase por ejemplo López Santiso (1991), pág. 201.

vicios. Luego planteamos la resolución de ambos casos considerando contablemente los citados costos implícitos y demostrando que en ambos casos nos encontramos ante idénticos resultados.

Conclusiones

El presente trabajo intenta instalar el debate sobre la consideración de estos *costos olvidados*, sin dejar de reconocer que su aceptación supone una resolución a favor de integrar a los costos implícitos en el sistema de información contable.

Una acogida favorable a los mismos, generaría una multiplicidad de otros temas a debatir: ¿Cómo exponerlos? ¿Resultan o no activables conforme determinadas condiciones? ¿Cuáles costos resultarían en la conformación definitiva del costo laboral del empresario? La rentabilidad normal del empresario, ¿es razonable incluirla como un costo implícito especial?, y otros que por ahora exceden el objetivo del presente y configurarían atractivos temas a analizar dentro de la doctrina contable en trabajos posteriores.

Bibliografía

- Bertora H. *Teoría de la Contabilidad*. Buenos Aires: Macchi, 1975.
- Bottaro O. *El Criterio de Ganancia Económica en la Contabilidad*. Buenos Aires: Macchi, 1992.
- Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE). Resoluciones Técnicas de diversas fechas.
- Fisher S.; Dornbusch R. y Schmalensee. *Economía*. Segunda Edición. Madrid: McGraw Hill, 1989.
- Fortini et al. *Replanteo de la Técnica Contable*. Buenos Aires: Macchi, 1980.
- Gould, J. y Lazear, E. *Teoría Microeconómica*. Tercera Edición. México: FCE, 1994.
- López Santiso H. "Algunos Aspectos del Tratamiento Contable del Interés del Capital Ajeno y Propio" en *La Información*, Revista Trimestral No. 27, Setiembre 1991.
- Mansfield E. *Microeconomía*. Tercera Edición. Buenos Aires: Tesis, 1994.
- Ostengo H. *Teoría Contable Básica*. Buenos Aires: El Graduado, 1975.
- Samuelson P. y Nordhaus. *Economía*. 13ra. Edición. Madrid: McGraw Hill, 1990.
- Ulrich y Warner. *Managerial Economics*. New York: Barrons', 1990.
- Yardín A. Comunicación Personal. FCE, UNL, 1995.

Anexo I

La Consideración de los Costos Implícitos en Economía

La siguiente resulta una traducción propia del inglés de un ejemplo que se incluye en un libro de nivel inicial en Microeconomía (Ulbrich y Warner, 1990). El mismo se destaca por lo exhaustivo y lo simple de sus consideraciones respecto de todos los factores implicados en la producción para el caso que los mismos resulten determinantes de costos implícitos.

Midiendo Costo y Ganancia

La empresa típica listará sus costos e ingresos en un Estado de Resultados y restará los costos de los ingresos para determinar su "ganancia" o al menos su ingreso operativo neto. Los costos que son listados en un Estado de Resultados, sin embargo, usualmente no son los mismos que un economista listaría. Estos pueden ser más inclusivos en algunos aspectos y menos inclusivos en otros, pero más a menudo los economistas critican a los costos contables por no ser lo suficientemente inclusivos. Los Estados de Resultados normalmente omiten algunos costos importantes.

Costos Contables

Si tuvieras que realizar los Estados Contables de la parrillada de Fred, deberías empezar por mirar los ingresos. Las ventas representan la mayoría de los ingresos. Asumiremos que las

ventas brutas anuales llegan a U\$S 95.000. El ingreso bruto (antes de sustraer ningún costo) es normalmente muy cercano tanto para el economista como para el contador.

También deberías mirar los egresos. Fred tuvo que pagar a sus empleados y tuvo que comprar carne de cerdo y vaca, chimichurri, servilletas, electricidad y otras provisiones o insumos. Esto generó egresos: U\$S 8.000 por el trabajo y U\$S 22.000 por la comida y otros insumos.

A lo mejor Fred también tomó un préstamo en un banco para cubrir su equipamiento. Esto generó otro flujo de egresos -pagos mensuales de U\$S 1.000, es decir U\$S 12.000 anuales-. Hasta aquí, de sus ingresos de U\$S 95.000, hemos visto salir U\$S 42.000 para pagar insumos de diversas clases. ¿Significa esto que Fred está ganando U\$S 53.000? No.

Costos de Oportunidad

El trabajo, los materiales y el pago de los intereses no son sus únicos costos. Supongan que Fred ha comprometido U\$S 30.000 propios en el negocio. Esos U\$S 30.000 podrían estar ganando interés en un banco, o podrían estar invertidos en acciones de otra compañía y estar ganando dividendos. Supongan que pueden obtener una renta del 10% o U\$S 3.000. Este ingreso perdido por la inversión de Fred es un costo de oportuni-

dad de estar en el negocio de la parrillada. Es un costo tan real como los U\$S 42.000, aunque no aparezca en el Estado de Resultados Contable. Restando estos U\$S 3.000, los ingresos netos de Fred se reducen a U\$S 50.000.

Fred podría estar ganando un salario si no estuviera dedicado, todo su tiempo, a la parrillada. Podría estar manejando un negocio de comidas rápidas para otra persona y ganar, digamos unos U\$S 18.000 anuales. Este salario es otro costo de oportunidad de estar en este negocio. Fred debería estar pagándose a sí mismo un salario de por lo menos U\$S 18.000 al año, llevando su resultado neto más abajo, a U\$S 32.000.

Fred también es el dueño del inmueble donde está la parrillada. Lo heredó de su abuela, por lo que "no le cuesta nada" usarlo. Correcto? No! Incorrecto! Si no tuviera la parrillada allí, podría alquilarlo a otro comerciante por U\$S 12.000 al año. Este ingreso perdido es otro costo de oportunidad por este negocio. Reste este concepto al ingreso neto y el resultado cae a U\$S 20.000.

Habremos terminado, en este proceso, de reducir el tamaño de las utilidades de Fred? Casi. Los economistas sostienen que un costo de producción es la "ganancia normal" que representa la retribución del empresario (Fred), el tomador de riesgos, el innovador, el dueño.

Anexo 2

Ejemplos

Caso a)

En una sociedad, al inicio del ejercicio, el estado de situación patrimonial mostraba:

Activos	
Caja y Bancos	100
Pasivos	
No existen	
Patrimonio neto	
Capital Social	100

La sociedad no tiene empleados y el trabajo es realizado por los dos socios-gerentes que participan en el capital en un 50% cada uno. El total de ventas del ejercicio fue de \$ 1000, el costo ascendió a \$ 800 y los gastos totalizaron \$ 100. La tasa relevante de mercado resultó del 10% por el ejercicio.

Versión 1: *Costo Implícito*: Los gerentes no reciben retribución alguna por su trabajo. Deben

aportar por el Régimen de Autónomos \$ 16 y por el régimen de riesgos de trabajo \$ 4 cada uno. La retribución relevante de mercado resultó de \$ 100 por gerente.

Versión 2: *Costo Explícito*: Los gerentes son retribuidos con \$ 100 por el ejercicio, cada uno, siendo el total de costos sociales y de seguro un 20% del sueldo recibido.

Solución**a) Versión 1 - Conforme Normas Contables Vigentes****Estado de resultados**

Ventas	1.000
Costos	(800)

Gcia. Bruta	200
Gastos	(100)

Resultado Contable	100 (Distributable - De los propietarios)
Interés Capital Propio	(10)

Resultado Económico	90 (De los administradores)

b) Versión 1 - Considerando el costo implícito del factor trabajo**Estado de resultados**

Ventas	1.000
Costos	(800)

Ganancia Bruta	200
Gastos	(100)

Resultado Contable	100 (Distributable - De los propietarios)
Remuneración Trabajo Propio	(240)
Interés Capital Propio	(10)

Resultado Económico	(150) (De los administradores)

c) Versión 2**Estado de resultados**

Ventas	1.000
Costos	(800)

Gcia. Bruta	200
Gastos	(100)
Sdos y Cont.	(240)

Resultado Contable	(140) (Distributable - De los propietarios)
Interés Capital Propio	(10)

Resultado Económico	(150) (De los administradores)

Caso b)

En una sociedad, al inicio del ejercicio, el estado de situación patrimonial mostraba:

Activos	
Caja y Bancos	100
Pasivos	
No existen	
Patrimonio neto	
Capital Social	100

La sociedad utiliza para la consecución de su objeto social un inmueble rural, del que resultan propietarios los socios dueños de la empresa. El total de ventas del ejercicio fue de \$ 1000, el costo ascendió a \$ 800 y los gastos totalizaron \$ 100. La tasa relevante de mercado resultó del 10% por el ejercicio.

Versión 1: *Costo Implícito*: El inmueble fue cedido en comodato a la empresa. La renta relevante de mercado resultó de \$ 200 por el ejercicio.

Versión 2: *Costo Explícito*: El inmueble fue alquilado a la empresa pagando un total de \$ 200 por el ejercicio.

Solución

a) Versión 1 - Conforme Normas Contables Vigentes

Estado de resultados	
Ventas	1.000
Costos	(800)

Gcia. Bruta	200
Gastos	(100)

Resultado Contable	100 (Distribuable - De los propietarios)
Int. Cap. Propio	(10)

Resultado Económico	90 (De los administradores)

b) Versión 1 - Considerando el costo implícito del factor recurso natural.

Estado de resultados

Ventas	1.000	
Costos	(800)	

Ganancia Bruta	200	
Gastos	(100)	

Resultado Contable	100	(Distribuable - De los propietarios)
Renta R.N. propio	(200)	
Interés Capital Propio	(10)	

Resultado Económico	(110)	(De los administradores)

c) Versión 2

Estado de resultados

Ventas	1.000	
Costos	(800)	

Ganancia Bruta	200	
Gastos	(100)	
Alquileres	(200)	

Resultado Contable	(100)	(Distribuable - De los propietarios)
Interés Capital Propio	(10)	

Resultado Económico	(110)	(De los administradores)

Caso e)

En una sociedad, al inicio del ejercicio, el estado de situación patrimonial mostraba:

Activos

Caja y Bancos	100
---------------	-----

Pasivos

Ctas. Particulares	90
--------------------	----

Patrimonio neto

Capital Social	10
----------------	----

El total de ventas del ejercicio fue de \$1 000, el costo ascendió a \$ 800 y los gastos totalizaron \$ 100. La tasa relevante de mercado resultó del 10% por el ejercicio.

Versión 1: *Costo Implícito*: Las cuentas par-

ticulares de los socios no tienen interés explícito.

Versión 2: *Costo Explícito*: Las cuentas particulares de los socios devengaron un interés del 10% por el ejercicio.

Solución

a) Versión 1 - Conforme Normas Contables Vigentes

Estado de resultados

Ventas	1.000	
Costos	(800)	

Ganancia Bruta	200	
Gastos	(100)	

Resultado Contable	100	(Distribuable - De los propietarios)
Int. Cap. Propio	(10)	

Resultado Económico	90	(De los administradores)

b) Versión 1 - Considerando el costo implícito del factor capital

Estado de resultados

Ventas	1.000	
Costos	(800)	

Gcia. Bruta	200	
Gastos	(100)	

Resultado Contable	100	(Distribuable - De los propietarios)
Interés Capital Propio (Pas.)	(9)	
Int.Cap.Prop. (PN)	(10)	

Resultado Económico	81	(De los administradores)

c) Versión 2

Estado de resultados

Ventas	1.000
Costos	(800)

Gcia. Bruta	200
Gastos	(100)
Intereses	(9)

Resultado Contable	91 (Distribuable - De los propietarios)
Int. Cap. Propio	(10)

Resultado Económico	81 (De los administradores)

En todos los casos se distingue entre el resultado “-distribuable- de los propietarios” ⁽⁴⁾ al que no se han restado aún los costos implícitos, ya que el valor de los factores o insumos utilizados corresponde precisamente a los propietarios, y el resultado “de los administradores”, ya neto de los costos implícitos, que permite evaluar la actuación de los mismos en la gestión del

ente en términos estrictamente económicos.

Es interesante observar en todos los ejemplos las marcadas diferencias que se observan en el resultado conforme las normas contables vigentes y los que surgen de considerar la totalidad de los costos implícitos a través del concepto de resultado de los administradores.

(4) O tradicionalmente contable al no considerar ninguno de los costos implícitos, ni siquiera el interés del capital propio. Fortini et al. *Replanteo de la técnica contable*. Buenos Aires. Macchi, 1980: 60 y 61.