

Proyección de estados financieros y NIIF

Lucero, Víctor A.

Abstract: En el artículo se realiza una revisión de aquellos conceptos vinculados a la aplicación de metodologías para la previsión o pronóstico de escenarios de negocios.

"Si no sabes dónde vas, cualquier camino te llevará allí"

Alicia en el país de las Maravillas - Lewis Carroll

I. Introducción

Nuestra intención con el siguiente artículo es aportar una introducción o revisión de aquellos conceptos que posiblemente se utilicen tanto a nivel académico como profesional, en relación a la aplicación de metodologías para la previsión o pronóstico de escenarios de negocios. Es imprescindible en un mundo vertiginoso como el actual, donde los cambios, tanto a nivel de social, económico y empresarial son de grandes magnitudes, contar con instrumentos que nos permitan proyectar aunque sea de manera momentánea, nuestras intenciones futuras, en acciones que hemos definido como apropiadas para el cumplimiento de nuestra misión y visión como entidades.

II. Primeras definiciones

La primera diferenciación que expondremos será la relacionada entre plan o budget [\(1\)](#) versus el concepto de pronóstico o forecast. El plan revela a terceros cuales son las intenciones del management con relación al curso de los negocios de una entidad, sucursal, subsidiaria o unidad de negocio en particular. Dado un determinado plan, que incluye entre otros conceptos:

- Detalle de unidades, precios unitarios y características de los productos o servicios a comercializarse en el período de planificación. Estos detalles pueden ser brindados, en función a la solicitud de la dirección, por área geográfica, canal de distribución, responsables comerciales, etc.

- Porcentaje de rentabilidad sobre capital invertido o sobre activos solicitados.

- Indicadores financieros y económicos (liquidez, plazos, rentabilidades, márgenes, etc.).

- Premisas consideradas para la elaboración del plan como tasa de inflación, tipos de cambios si la moneda utilizada no es una moneda estable [\(2\)](#) o debemos considerar las compras de insumo y servicios del exterior, crecimiento estimado del PBI brindado por los organismos públicos y crecimiento estimados del sector.

Sin embargo, el pronóstico, conlleva la confección estados financieros como el estado de resultados integral, los estados de flujo de efectivo, de situación financiera, y de cambios del patrimonio neto vinculados a los lineamientos vertidos en el plan. Esto no quita que el plan pueda contener estados financieros proyectados, sin embargo, debido a la distancia temporal entre la elaboración del plan y la ejecución de este, se considera relevante rever la información financiera con los parámetros necesarios actualizados lo máximo posible a la realidad vigente.

Mocciaro, [\(3\)](#) sin embargo, distingue dos tipos de planeamiento. Por un lado, el planeamiento estratégico que se vincularía con el plan o budget y, por otro, el planeamiento operativo relacionado con el pronóstico o forecast. El primero es desarrollado por los niveles superiores (directorio) o intermedios (gerencias) de la entidad, mientras que el segundo es desarrollado por los niveles intermedios e inferiores (jefaturas y coordinaciones).

Es práctica usual en el caso de cierres contables con fecha 31 de diciembre, elaborar el plan durante el mes de agosto-septiembre, para ser presentado ante los accionistas, directorio, dueños o propietarios antes del inicio del último trimestre del año. De esta manera se cuenta con una visión de las acciones futuras. Dado que el plan queda fijo, y cuenta como el milestone a alcanzar, todas las posteriores modificaciones en función a cambios en los escenarios de negocios (Ej. las empresas aeronáuticas o de entretenimiento con el inicio de la pandemia de COVID-19 [2020-2021]) tornan necesaria la confección de los pronósticos o como denominan corporaciones norteamericanas latest estimated (4). Estos estados financieros servirán como instrumentos de medición y control versus las cifras reales que la entidad genere con el desarrollo de su actividad. Las corporaciones denominan también a los estados financieros proyectados (sobre la base de parámetros y estimados apropiados) como proforma.

Por lo tanto, si tomáramos como ejemplo un el primer trimestre del año (con cierre 31 de marzo de 20XX) contaríamos con la siguiente información para analizar la performance de la organización:

- Estados financieros planificados con información del cierre del trimestre.
- Estados financieros pronosticados (según los ajustes pertinentes por cambio en el contexto económico-financiero) con información al cierre del trimestre.
- Estados financieros reales correspondientes al cierre del trimestre.

De esta forma, podríamos realizar una revisión y control de los objetivos propuestos y logrados al analizar variaciones tanto en monto como en porcentajes sobre el valor planificado o pronosticado.

Se vuelve necesario, considerar las etapas de la administración de objetivos, propuestos por Charles T. Horngren (5).

- Planeamiento - se concreta con la elaboración del budget
- Identificar el problema y las incertidumbres.
- Cómo aumentar los ingresos.
- Obtener información.
- Realizar predicciones acerca del futuro.
- Tomar decisiones mediante la elección entre diferentes alternativas.
- Control - Etapa I (Ejecución) - con base en la contabilidad financiera (real)
- Implementar la decisión (con acciones).
- Control - Etapa II (Análisis) - surge del análisis de los tres estados financieros, plan, pronostico e información real
- Evaluar el desempeño y aprender.
- Esta etapa vuelve a retroalimentar con información valiosa la etapa de planeamiento, brindando feedback sobre los errores y aciertos realizados, afianzando el proceso de aprendizaje.

III. Metodologías de planificación y pronóstico financiero

III.1. Planificación

Podemos distinguir varias modalidades de presupuesto, siendo las dos más utilizadas el integral y en base cero. El presupuesto integral (6) considera que cada sector de la empresa (diferenciado por funciones, como administración, producción, comercialización y financiación) deben en función al parámetro inicial ventas (necesario, pero no suficiente)

elaborar cada una de sus estimaciones en cuanto a cantidades y montos de recursos a aplicar e ingresos a generar. Asimismo, lo definimos como integrado, dado que debe contar con una coordinación tanto vertical como horizontal. Vertical, ya que desde el ápice estratégico hasta base operativa la comunicación de estrategias y tácticas, deben realizarse de manera clara y precisa, en línea con la misión y visión de la empresa. Definimos a integración horizontal, a la capacidad de "comparación entre el presupuesto y su ejecución (operaciones reales), análisis de desvíos y la comunicación a los responsables mediante informes y, por último, la adopción de medidas correctivas" (7). Esta retroalimentación se genera con el paso del tiempo, y el alcance por los diferentes estadios planificados previamente. Estos lapsos de tiempos se pueden medir en función a meses, bimestres, trimestres, etc.). En empresas con claro énfasis en la supervisión de resultados, se realiza de manera mensual como mínimo.

Asimismo, la retroalimentación debe emanar desde de las bases, para ir ajustando los parámetros necesarios para "llegar a buen puerto" con los recursos disponibles. Esta manera de presupuestar tiene una fuerte premisa: los hechos pasados, indicadores de gestión, modelos de negocios, estructura organizacional, nos sirven como base para la generación de escenarios futuros. Sin embargo, si existe la necesidad de cambios en algunas de estas variables, no realizamos el ejercicio de cuestionarlas ni de evaluar el verdadero agregado de valor a la entidad. Estas cuestiones pueden ser solventadas con la elaboración de otro tipo presupuesto como el "base cero".

El presupuesto base cero (PBC) tiene varias definiciones, sin embargo vamos a considerar como la más relevante la siguiente:

"El PBC consiste en un proceso de planeamiento y presupuesto que requiere la total y detallada justificación de las erogaciones a partir de su origen (de ahí su nombre de 'base cero') y no como incrementos o [decrementos (8)] de presupuestos anteriores. De ese modo exige de cada responsable la demostración de que todos los rubros, nuevos o existentes, se expliquen y cuantifiquen debidamente" (9).

III.2. Pronóstico financiero

Los pronósticos financieros o proforma financial statements son instrumentos necesarios para proyectar las intenciones de la entidad de alcanzar los objetivos planificados, pero llevados de manera numérica a estados financieros imprescindibles a la hora de controlar y generar feedback sobre la performance de la empresa. Existen varias metodologías para su confección, nosotros analizaremos cuatro:

- "The Common Size Percentage Method" (10) (método de porcentaje similar).
- "The Growth Rates Method" (método de tasas de crecimiento).
- "The Turnover Method" (método basado en ventas o ingresos económicos).
- Método basado en aplicación de políticas y premisas presupuestarias.

The Common Size Percentage Method:

Todos los componentes del estado de resultados (EERR) se confeccionan como un porcentaje de las ventas proyectadas. Es un método sencillo de aplicar, pero con asunciones muy simples y fuertes, ya que no todos los conceptos que componen el EERR tienen un comportamiento proporcional con relación a las ventas. Existen costos fijos con respecto a las ventas proyectadas, definiendo fijos como aquellos que no cambian en igual proporción que los ingresos operativos. Como ejemplos podemos dar a los servicios profesionales, los alquileres, las depreciaciones de los bienes de uso, etc.

The Growth Rates Method:

Se asumen diferentes porcentajes de crecimiento para cada uno de los parámetros

variables (que se incrementan o disminuyen en función a los ingresos operativos). Dichos porcentajes pueden surgir de las tendencias históricas o bien de las premisas de la empresa. Su principal ventaja es la fácil generación de un escenario futuro, aunque con fuertes asunciones a la hora de pronosticar.

The Turnover Method:

Se estima que la tendencia de la evolución del costo y la mayoría de los activos y pasivos corrientes dependerán de la evolución de las ventas y estarán relacionados a ella por medio de las condiciones de comercialización con que opera la empresa (plazos de cobro de créditos por ventas, de pago a proveedores y las necesidades de días de venta en stock).

Método basado en aplicación de políticas y premisas presupuestarias.

Es una evolución del turnover method, dado que para vincular las ingresos, costos y gastos devengados con los fondos a ser percibidos (estado de flujo de efectivo) se utilizan plazos de cobranzas, pagos a proveedores, condiciones de pago por activos y pasivos particulares (como bienes de uso, préstamos bancarios). Adicionalmente, se confeccionan anexos que constituyen detalles sobre las variables a presupuestar, así como la relación con otras partidas del mismo estado o de otros. Un ejemplo es el anexo de costos de mercaderías vendidas en el caso de entidades productoras, donde se vincula las existencias iniciales de bienes de cambio (cantidad por costo unitario), las variaciones en el precio posteriores (por reconocimiento del efecto inflacionario) las compras a realizarse en el período, las existencias finales de bienes de cambio y el costo de los bienes a ser vendidos. En resumen, los métodos basados en la aplicación de políticas y premisas presupuestarias cuentan con las políticas que definen condiciones comerciales con clientes con proveedores, mantenimiento de inventarios, CAPEX (11), premisas de financiación y endeudamiento además de las políticas con respecto a la distribución de utilidades. Consideramos apropiado, aunque cuente con un grado más elevado de complejidad, optar por esta metodología de planificación, ya que permite validar las políticas aplicadas, así como realizar un seguimiento de la generación de valor por parte de la organización.

IV. Proceso de forecasting

Una vez determinados las premisas del plan, y elegida la metodología de pronóstico, (en nuestro caso, hemos optado por la aplicación de políticas y premisas presupuestarias) iniciaremos nuestro camino hacia la confección de los diferentes estados financieros proyectados. Al finalizar un ejercicio contable, ya contamos con un juego completo de estados financieros reales. Estos se dividen en estados con variables de flujos (12) y variables de stock (13). El estado de situación financiera (también llamado estado de situación patrimonial por las normas contables locales) nos proporcionarán los saldos patrimoniales necesarios para confeccionar el pronóstico. El primer estado financiero a proyectar será el estado de resultados integral.

IV.1. Estado de resultados integral y otro resultado integral proforma

El párr. 88 de la NIC 1 indica que "[u]na entidad reconocerá todas las partidas de ingreso y gasto de un período en el resultado a menos que una NIIF requiera o permita otra cosa".

Inicialmente, en el párr. 7, señala que el resultado del período es "...el total de ingresos menos gastos, excluyendo los componentes de otro resultado integral".

Las normas internacionales de información financiera consideran diferentes causas generadoras de los resultados económicos. En resumen, dividen a estos en dos grandes orígenes:

- Aquellos resultados en los cuales la empresa tuvo fuerte incidencia por intermedio de su

gestión y administración, estrechamente relacionados con el resultado definido como del ejercicio y por otro lado, los otros resultados integrales. Estos últimos, a pesar de surgir por decisiones de inversión y financiación ejercidos por la entidad, se ven mayormente influenciados por normativas contables o variables del entorno económico y financiero donde se desenvuelven.

- En decir, que los resultados quedarían expuestos como aquellos donde las decisiones empresariales (intrínsecas) fueron fundamentales en la generación de beneficios o pérdidas (resultado del período), y otros resultados donde las variables del entorno (extrínsecas) fueron primordiales en su obtención (otros resultados integrales).

- En el proceso de pronóstico, realizaremos un enfoque principal en los resultados que podemos controlar con la gestión de nuestras decisiones, por lo que aplicaremos las políticas y premisas determinadas en el plan para lograr en primera instancia, información sobre el flujo económico (resultados) que nos permitan determinar indicadores de rentabilidad posteriores.

IV.2. Estados de resultados proforma

La NIC 1, párr. 99 define que "una entidad presentará un desglose de los gastos reconocidos en el resultado, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de ellos dentro de la entidad, lo que proporcione una información que sea fiable y más relevante". Es decir que los resultados, podrán ser expuestos conforme a las características propias de los elementos, como así también a su función dentro de la organización que los genera. A los fines de proyección de estados financieros, utilizaremos la clasificación basada en su función dentro de la entidad, dado que permite una mejor asignación de responsabilidades y controles posteriores.

El ordenamiento definido como "función de los gastos" o del "costo de ventas":

"[C]lasifica los gastos de acuerdo con su función como parte del costo de las ventas o, por ejemplo, de los costos de actividades de distribución o administración. Como mínimo una entidad revelará, según este método, su costo de ventas de forma separada del resto de los gastos" (NIC 1 - párr. 103). Tal como la indica la NIC 1, este método proporciona mayor nivel de relevancia en la información brindada por el método naturaleza de gastos, pero, asimismo, descansa en juicios y criterios de clasificación arbitrarios y menos objetivos por parte de los generadores de la información contable [\(14\)](#). Como ejemplo de esta última clasificación, podemos indicar el siguiente:

Ingresos de actividades ordinarias	I
Costo de las ventas	(II)
Ganancia bruta	III
Otros ingresos	IV
Costos de distribución	(V)
Gastos de administración	(VI)
Ingresos y costos financieros	(VII)
Otros gastos	(VIII)
Ganancia antes de impuestos	IX
Impuesto a las ganancias	(X)
Ganancia neta	XI

El monto correspondiente a ingresos por ventas (I) lo definirá el área comercial. Para la determinación del costo de ventas (II), y tal como lo anticipáramos previamente, será necesaria la elaboración del anexo de costos de mercaderías vendidas en el caso de una empresa productora y/o comercializadora de bienes. Si consideramos en nuestro ejemplo la presupuestación de un ejercicio contable, el anexo quedaría conformado por:

Anexo de costo de mercaderías vendidas

Existencia inicial de bienes de cambio a moneda nominal	(tomado del estado de situación patrimonial inicial)
<u>(+) Ajustes correspondientes por efectos inflacionarios</u>	(en función a las premisas del plan)
(-) Existencia inicial de bienes de cambio a moneda homogénea (A)	
(+) Compras y/o gastos de producción	(determinado por diferencia entre A y B)
<u>(-) Existencia final de bienes de cambio (B)</u>	<u>(acorde a la política de stocks definida) (15)</u>
(-) Costos de mercaderías vendidas	(monto a considerar en el EERR)

(15)

El monto correspondiente a ganancia bruta se obtiene por diferencia entre I y (II). Tanto los costos de distribución (también llamados gastos de comercialización) como los gastos de administración podrán ser elaborados por medio de anexos y pueden basarse en montos generados en períodos anteriores (presupuesto tradicional) o ser calculados en base cero. Debemos tener presente la variabilidad de dichos conceptos con relación a los ingresos operativos para proyectar conceptos que se ajusten lo máximo posible a una futura realidad. Ejemplos de estos casos pueden ser gastos variables de fletes y comisiones por ventas. Tanto los otros ingresos (IV) y gastos (VIII) serán proyectados en función a las características de la empresa. Aquí entra en juego tanto el conocimiento específico de la entidad como el expertise profesional.

Los ingresos y costos financieros se determinarán en función de anexos de inversiones y de préstamos tanto corrientes como no corrientes. Ambas líneas del estado de resultados se determinarán una vez concluido el estado de flujo de efectivo (EFE) proforma, que resulta imprescindible a los efectos de conocer cuáles son los excedentes de fondos a nivel neto, para poder considerar alocaiones de fondos en inversiones o en actividades de financiación o por

el contrario, requerir liquidez para cumplir con las premisas y políticas determinadas (pago de intereses por financiación con terceros, pago de capital, pago de dividendos, inversiones en CAPEX, etc.)

Como ejemplo del anexo de endeudamiento o prestamos financieros detallamos el siguiente cuadro:

Anexo de endeudamiento corriente / no corriente

Saldo inicial de préstamos	(tomado del estado de situación patrimonial inicial)
(+) Nuevas demandas de capital	(vinculado a la necesidad detallada en el EFE)
(-) Pagos de capital	(en función a la premisas y políticas del plan)
(+) Intereses devengados por capital	(determinado por el costo de financiación de las premisas)
<u>(-) Pagos de intereses en el período</u>	<u>(en función a la premisas y políticas del plan)</u>
(=) Saldo final de préstamos	(monto a considerar en el ESF)

IV.3. ¿Qué componentes son considerados como otro resultado integral?

El Otro Resultado Integral (ORI) se definirá como las "...partidas de ingresos y gastos (incluyendo ajustes por reclasificación) que no se reconocen en el resultado tal como lo requieren o permiten otras NIIF" (NIC 1 - párr. 7). Se reconocerán como parte de este estado, las partidas correspondientes a:

a) cambios en el superávit de revaluación (véase la NIC 16 Propiedades, Planta y Equipo y la NIC 38 Activos Intangibles) [\(16\)](#);

b) nuevas mediciones de los planes de beneficios definidos (véase la NIC 19 - Beneficios a los Empleados);

c) ganancias y pérdidas producidas por la conversión de los estados financieros de un negocio en el extranjero (véase la NIC 21 - Efectos de la Variación en las Tasas de Cambio de la Moneda Extranjera) [\(17\)](#);

d) las ganancias y pérdidas procedentes de inversiones en instrumentos de patrimonio designados a valor razonable con cambios en otro resultado integral de acuerdo con el párr. 5.7.5 de la NIIF 9 Instrumentos Financieros;

d.i) las ganancias y pérdidas sobre activos financieros medidos al valor razonable con cambios en otro resultado integral de acuerdo con el párr. 4.1.2A de la NIIF 9.

e) la parte efectiva de las ganancias y pérdidas de los instrumentos de cobertura en una cobertura de flujos de efectivo y las ganancias y pérdidas de los instrumentos de cobertura que cubren inversiones en instrumentos de patrimonio medidos a valor razonable con cambios en otro resultado integral de acuerdo con el párr. 5.7.5 de NIIF 9 [\(18\)](#).

f) para pasivos particulares designados como a valor razonable con cambios en resultados, el importe del cambio en el valor razonable que sea atribuible a cambios en el riesgo de crédito del pasivo [\(19\)](#);

g) los cambios en el valor temporal de las opciones al separar el valor intrínseco y el valor temporal de un contrato de opción y la designación como el instrumento de cobertura solo de los cambios en el valor intrínseco [\(20\)](#) y

h) los cambios en el valor de los elementos a término de contratos a término al separar el elemento a término y el elemento al contado de un contrato a término y la designación como el instrumento de cobertura solo de los cambios en el elemento al contado, y los cambios en el valor del diferencial de la tasa de cambio de la moneda extranjera de un instrumento financiero al excluirlo de la designación de ese instrumento financiero como el instrumento

de cobertura [\(21\)](#).

Por lo tanto, en el caso que la empresa tenga la capacidad de generar información futura sobre el impacto de estas variables en el EERR, será menester del management considerar los montos afectados en cada caso, y las premisas consideradas para cada rubro en particular. Dado que estos resultados, en términos generales no afectan la situación de los accionistas / propietarios en el corto plazo (ya que no afectan las políticas de distribución de utilidades, ni implican requerimientos de fondos) son consideradas importante pero no determinantes a la hora de pronosticar estados financieros.

IV.4. Confección del estado de flujo de efectivo proforma

Como detalláramos previamente, el estado de flujo de efectivo nos mostrará los futuros fondos estimados a percibir por la empresa y a pagar a terceros. Para vincular los conceptos devengados en el EERR proforma con el EFE proforma, deberemos aplicar las políticas / plazos de cobro / pago definidas previamente. Existen indicadores que tienen una clara vinculación con determinadas partidas y otros que deberán ser determinados ad hoc con el fin de una correcta proyección.

Ejemplo de indicadores con vinculación directa

Antigüedad promedio de créditos por ventas /

Plazo de cierre de cobranzas (22) => Ventas

Plazo de exigibilidad del pasivo corriente (23) => Compras / Gastos de erogables

Políticas de endeudamiento / inversiones => Intereses financieros

Leyes impositivas => Impuesto a las ganancias

[\(22\)](#) [\(23\)](#)

Por lo tanto, y a los efectos generar los montos a diferir [\(24\)](#) y a percibir, una vez determinado el monto devengado erogable, este será multiplicado por el plazo correspondiente y luego se dividido por el lapso de tiempo vinculado al horizonte presupuestario con el cual se ha definido la elaboración el forecast. Este monto determinado será el considerado como diferido. Un ejemplo práctico, surge de considerar una venta (ingresos devengado erogables) por un monto de 1200 unidades monetarias (u.m.), un plazo de cierre de cobranza de 30 días y un horizonte presupuestario de 365 días.

El monto diferido calculado resultante surge de:

$$[\text{Ventas (u.m.)} * \text{plazo de cierre de cobranzas (días)}] / 365 \text{ días} = [1.200 \text{ u.m.} * 30 \text{ días}] / 365 \text{ días} = 98,63 \text{ u.m.}$$

Este monto de 98,63 u.m. formará parte (saldo) del estado de situación financiera correspondiente al cierre del período, clasificado en el activo corriente incluido en el rubro de créditos por ventas. Por otro lado, la diferencia entre las 1200 u.m. y las 98,63 u.m. (1101,37 u.m.), será de los fondos que realmente se terminarán percibiendo en el período, por las ventas incurridas en el ejercicio. Debemos aplicar para cada uno de los ingresos, adquisiciones, gastos y costos erogables del período; este mismo procedimiento para definir los montos tanto diferidos como percibidos. Adicionalmente, se deberán incluir los montos a embolsar por montos diferidos de períodos anteriores, contenidos en el estado de situación financiera previo.

V. Conclusiones

A los efectos de brindar las ideas finales del presente artículo enunciaremos que:

1. Los criterios y premisas para la elaboración de los pronósticos son globales y generales, permitiendo determinar escenarios útiles para la toma de decisiones, pero con bajo grado de detalle (resumidos).

2. Es relevante detallar los montos devengados incluidos en el resultado integral (cuyo resultado neto cuenta con la posibilidad de distribución a los accionistas) y los ORI con impacto en el patrimonio neto.

3. Aplicar las políticas de pagos a los resultados erogables del período.

4. Los montos resultantes de aplicar dichas políticas financieras, serán considerados diferidos e impactarán en el estado de situación financiera (variables de stock).

5. Las diferencias entre los montos devengados y diferidos serán considerados percibidos y atribuibles al estado de flujo de efectivo proyectado (en función al tipo de actividad que los origine).

6. El monto correspondiente al patrimonio neto proyectado surgirá por diferencia entre el total del activo y el pasivo proforma. Asimismo, el saldo final de los fondos propios del estado de cambios en el patrimonio neto validará el mismo concepto del ESF proyectado.

(1) "Un presupuesto (o plan) revela la forma o la dirección de las finanzas de una empresa, mientras que el pronóstico rastrea si la empresa está cumpliendo o no con sus objetivos financieros como se describe en el presupuesto. El pronóstico financiero a largo plazo se puede hacer sin tener primero un presupuesto, pero probablemente usaría indicadores clave anteriores de presupuestos anteriores".
<https://www.investopedia.com/ask/answers/042215/whats-difference-between-budgeting-and-financial-forecasting.asp#:~:text=A%20budget%20reveals%20the%20shape,key%20indicators%20from%20previous%20budgets>.

(2) En función a la NIC 29 - Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias, como así también de corresponder a la RT 6 - Estados Contables en Moneda Homogénea.

(3) MOCCIARO, Osvaldo A., "Presupuesto Integrado", Ediciones Macchi, 1992. ISBN 950-537-213-2.

(4) Pronósticos ajustados o "últimos estimados".

(5) HORNGREN, Charles T., "Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial", Pearson Education, México, 2012, 14ª ed., p. 11. ISBN: 978-607-32-1024-9.

(6) MOCCIARO, Osvaldo A., ob. cit., p. 13.

(7) Ibidem, p. 14.

(8) Nota del autor.

(9) PARRO, Nereo Roberto, "Presupuesto base cero", Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1981.

(10) <https://www.investopedia.com/terms/c/commonsizedincomestatement.asp>.

(11) Del inglés capital expenditure, inversiones en bienes de capital.

(12) Los estados financieros que contienen variables de flujo son el estado de resultado integral (económicos) y el estado de flujo de efectivo (pagos y cobros).

(13) Corresponden principalmente al estado de situación financiera (ESF - detallando saldos de activos, pasivos y patrimonio neto).

(14) A los efectos que los usuarios no pierdan calidad de información sobre determinadas partidas de resultados, deberán exponerse como información adicional, naturaleza de algunos como gastos de depreciación, amortización y el gasto por beneficios a empleados (NIC 1 - párr. 104).

(15) Como política de stock, se puede aplicar el indicador antigüedad de bienes de cambio (Contabilidad para gerenciar — Telias, Smurra, Pahlen Acuña, Fano — 1ª ed. — "Buenos

Aires : Temas Grupo Editorial, 2007")

(16) Párrs. 39 y 42, NIC 16.

(17) Párrs. 32, 37 y 38 a 49, NIC 21.

(18) Véase el Cap. 6 de la NIIF 9.

(19) Véase el párr. 5.7.7 de la NIIF 9.

(20) Párr. 6.2.4(a), NIIF 9.

(21) Ibidem.

(22) Contabilidad para gerenciar — Telias, Smurra, Pahlen Acuña, Fano — 1ª ed. — "Buenos Aires : Temas Grupo Editorial, 2007

(23) Ibidem.

(24) Definimos como diferidos, a los montos a cobrar (por resultados económicos positivos) o a pagar (por resultados económicos negativos o adquisiciones) en períodos posteriores al pronóstico.