

García, M.T., Limone, A. y Álvarez, C.
(1988). El potencial de la empresa y la
medición contable. Contaduría
Universidad de Antioquia, 12, 73-99

EL POTENCIAL DE LA EMPRESA Y LA MEDICION CONTABLE

C.A. María Teresa García

C.A. Aquiles Limone A.

C.A. Carlos Alvarez R.

Profesor titular

Escuela de comercio de U.C.V.

Chile

RESUMEN

La unidad de medida constituye en la actualidad el reto más serio que tiene que afrontar la contabilidad, especialmente en aquellos países con una distorsión monetaria permanente.

En este interesante artículo, los autores, ponen de manifiesto que el problema de la medición en contabilidad, desnudado por el problema inflacionario, lejos de ser una dificultad práctica revela un problema conceptual de fondo, lo enfrentan, lo descubren y sientan las bases y fundamentos para una construcción teórica sólida que sustente una práctica correcta.

INTRODUCCION

La discusión acerca de la validez y utilidad del uso de valores corrientes en la medición contable lleva ya largos años, y a pesar que se han ido obteniendo consensos alrededor de que dichos valores representan en forma más adecuada la realidad económico-financiera, aún no ha sido posible esclarecer su alcance y contenido en toda la profundidad que el tema requiere. En la última conferencia interamericana, sin embargo, se nota tanto en el trabajo interamericano¹ como en los trabajos nacionales, una tendencia a recapitular sobre los conceptos fundamentales de la Contabilidad involucrados en la reflexión acerca de los valores corrientes. Esta "vuelta a las fuentes", como bien lo denominan S. García y A. Maquieira² se hace absolutamente indispensable, si se quiere llegar a una conclusión rigurosamente fundamentada en esta discusión, ya que más allá de un mero cambio en la forma de valorizar, pone en tela de juicio todo el edificio conceptual de la contabilidad en el momento actual.

A nuestro juicio, el trabajo interamericano plantea bien los cuatro grandes temas que deben orientar la reflexión y elucidación del problema. No obstante, pensamos que falta en esa enumeración otro gran tema previo, que como ha sido recalcado en otras ocasiones es primordial³ en esta problemática; nos referimos a la necesidad de explicar el modelo conceptual de la empresa subyacente en las distintas posiciones doctrinarias. Así, en nuestra opinión, la forma lógica de abordar este tema es la siguiente:

- 1.-El modelo de empresas
- 2.-la definición de Patrimonio
- 3.-La unidad de medida

- 1 Larrimbe, M., A. Pignata, W. Rossi. "Aspectos Fundamentales de la Contabilidad de Inflación". XV Conferencia Interamericana de Contabilidad (C.I.C.), Río de Janeiro (Brasil), 1983
- 2 García, S., A. Maquieira. "Los Aspectos Fundamentales de la Contabilidad: El Retorno a las Fuentes". XV C.I.C., Río de Janeiro (Brasil), 1983
- 3 Alvarez, C., A. Limone, O. Gonzalez. "Marco de referencia necesario para una precisión fundada del concepto de ganancia realizada". XIII C.I.C., Panamá, 1979

4.-El concepto de valorización

5.-El concepto de realización de la ganancia

Nuestra intención en este trabajo es abordar, con alguna profundidad, los tres primeros temas planteados, tratando de señalar e identificar sus implicancias e interrelaciones a nivel conceptual; de modo que se pueda clarificar en alguna medida una base sólida sobre la cual podamos fundamentar métodos de valorización que reflejen adecuadamente la realidad económica financiera de la empresa. Los dos temas restantes: el concepto de valorización y el de realización de la ganancia, no serán tratados por cuanto pensamos que su análisis riguroso depende de la solución o consenso, respecto de los tres primeros.

En esta orientación nos veremos obligados, a menudo, a reiterar afirmaciones y proposiciones que ya han sido hechas en trabajos anteriores y sobre las cuales hemos seguido profundizando; ello es ineludible, porque tal como lo muestran los trabajos de la XV CIC y los de las XII Jornadas Económicas del Cono Sur, el tema no está agotado, ni mucho menos esclarecido, sino simplemente acotado.

1. EL MODELO DE EMPRESA SUBYACENTE

Se ha venido sosteniendo que en relación a la determinación de la ganancia de una empresa, el concepto de capital a mantener adquiere una importancia fundamental; y en este sentido se ha dicho que doctrinariamente pueden distinguirse dos conceptos de capital:

- a) Capital financiero o monetario
- b) Capital físico o capacidad operativa

Sin embargo, existen en esta diferenciación dos facetas conceptuales que es indispensable aclarar como paso previo ineludible, desde un punto de vista lógico, si queremos avanzar sobre terreno seguro y riguroso en el tema que hoy preocupa a la contabilidad.

La primera faceta dice relación con una distinción que a juicio nuestro es fundamental hacer, para no caer en confusiones ni en contradicciones en las que generalmente se incurre en la discusión de este tema; y lo que es más importante aún, esa distinción se hace necesaria para permitir que emerja —como a juicio nuestro no ha ocurrido hasta ahora— la diferencia radical de los dos enfoques, que es lo verdaderamente trascendental para encontrar una postura contable adecuada a la realidad de la empresa. Esta distinción conceptual se refiere a la necesaria claridad respecto a lo que queremos significar cuando hablamos de capital: ¿nos referimos a los derechos de los dueños o a lo que posee la empresa como ente en sí? Porque rigurosamente hablando ambas ideas son distintas, como intentaremos demostrar en lo que sigue.

La segunda faceta, íntimamente ligada a la anterior, se refiere a que detrás del enfoque financiero y operativo del capital se encuentran subyacentemente involucrados dos modelos de empresa completamente diferentes.

a) El concepto de capital financiero

El concepto de capital financiero tiene implícito una conceptualización de la empresa como "proyecto de inversión":⁴ vale decir, una visión vinculada directamente con la teoría financiera que postula que el objetivo de las finanzas es maximizar el valor actual de la empresa para sus dueños. A su vez, este enfoque de la teoría financiera surge de una concepción de la empresa que puede relacionarse con el enfoque administrativo tayloriano - fayoliano, en el que el objetivo de la administración es mejorar la eficiencia en busca de una rentabilidad superior: noción de rentabilidad que en esos autores de comienzos de siglo no podía sino estar vinculada con los dueños de la empresa. No debemos olvidar que por largo tiempo (todo el siglo XIX), los economistas no distinguieron entre empresa y empresario, pensamiento que influyó fuertemente en los primeros autores en Administración. Es más, aún hoy, dicho modelo administrativo sigue vigente en una inmensa cantidad de

4 Elizagde García, M., y A., Maquieira y Otros. "Bases para la determinación de resultados" XIV C.I.C., Santiago de Chile. 1981.

empresarios y lo que es más importante aún, como lo revela un estudio de Edwin Caplan, en la mentalidad de los Contadores⁵

No obstante la administración y la teoría de la organización hace ya mucho tiempo que recorrieron el camino que hoy conduce a una conceptualización de la empresa como sistema dinámico, cada vez más desvinculado de los que aportan el capital.

Lo anterior nos lleva a constatar que si distinguimos entre empresa y entorno -la posición de capital monetario implica colocarse en una perspectiva "desde afuera" para medir y valorizar. Y esto, porque como muy bien lo señala A.L. Wons⁶, desde la perspectiva de capital monetario, el "capital es un intangible y el concepto monetario de capital es consistente con el objetivo básico de la inversión que es el de preservar e incrementar el poder de compra del inversor, sin considerar la forma y cantidad de los activos que se mantienen".

Este mismo hecho de mirar "desde afuera", implícito en el medir y valorizar en una perspectiva de capital monetario, lleva a mirar en términos que podríamos llamar de "liquidación", totalmente opuesta a la de empresa en marcha, puesto que como lo señaláramos recientemente, la perspectiva monetaria coincidente con la del inversionista tiende a preocuparse por la reducción a dinero de sus títulos (acciones), de tal manera de poder constatar si su capacidad de compra (liquidez) se mantiene, aumenta o disminuye.

b) El concepto de capital operativo

El trabajo reciente⁷ se ha tratado de fundamentar la validez del concepto denominado "capital físico u operativo" que, para nosotros, debiera ser

5 Caplan, E. H.: Supuestos conductuales de la Contabilidad Administrativa: un informe de un estudio de campo. En W.J. Bruns Jr. y D.T. Coster, "La Contabilidad y el comportamiento humano". Ed. Trillas, México, 1975.

6 Wons, A.L. "Los aspectos fundamentales de la Contabilidad de inflación" XV C.I.C. Brasil, 1983.

7 Limone, A., C., Alvarez, y M.T. García. "Redescubriendo el quehacer contable: resultados de una investigación" II Congreso Interamericano de Educadores en el área contable. São Paulo, 1983.

denominado en propiedad "enfoque de patrimonio productivo u operativo"; con base en la distinción que haremos entre capital y patrimonio.

La argumentación en este sentido ha descansado en tres aspectos, a nuestro juicio fundamentales para entender el problema:

- 1) Un análisis epistemológico de dos de los principios de contabilidad.
- 2) Un modelo de empresa que pueda dar cuenta del fenómeno organizacional, sirviendo al mismo tiempo de base para la conceptualización y medición contable.
- 3) Un análisis de la relación fundamental entre el concepto de flujo y el de stock.

Respecto de los "principios de contabilidad", se ha afirmado que existen dos principios con rigor epistemológico: 1) el principio de "entidad mercantil" que surge como necesario desde el momento en que permite la operación de distinción fundamental, en un espacio social, entre el sistema -empresa como unidad y su entorno. A mayor abundamiento, bástenos pensar que sin esa operación de distinción es imposible hablar de un objeto susceptible de ser medido por la contabilidad. Es el objeto material de que nos habla la filosofía aristotélica.

Como bien sabemos, el principio de entidad mercantil o "ente" establece que la empresa es distinta de sus dueños y por ese sólo hecho establece una operación de distinción, colocando los dueños fuera de la unidad empresa, esto es en el entorno.

2) El principio de "dualidad económica", sin el cual se haría imposible el reconocimiento de los intercambios entre la unidad empresa y su entorno, así como también el reconocimiento de las transformaciones internas. Toda transformación por tener un in-put y un out-put, tiene un origen y un destino (o si lo preferimos una fuente y un uso).

Es más, como el principio de dualidad económica surge del fenómeno mismo observado genera, por lo tanto, el método inherente a su objeto: la

partida doble: que expresa en la ecuación contable básica el equilibrio fundamental entre todo sistema y su entorno, producto de una sucesiva serie de desequilibrios capaces de generar lo que los físicos llaman "trabajo". Si esto no fuese así no podríamos ni siquiera hablar de ganancia o pérdida, pues ésta se genera precisamente a través de los desequilibrios en la acumulación de recursos respecto de sus fuentes. Esta noción es de vital importancia, puesto que para que ocurra un proceso (para que haya "trabajo") debe producirse un desequilibrio energético.

A pesar de la claridad conceptual y de su rigor científico, estos dos principios que han existido desde siempre en la contabilidad, no han sido reconocidos en toda su profundidad por la práctica contable. Si así hubiera ocurrido, en nuestra opinión, no existiría duda acerca de lo que debe ser mantenido, esto es el patrimonio de la empresa, o aún más precisamente su potencial, su capacidad de generar utilidades. Decimos que no habría habido duda, puesto que si siempre fuésemos consecuentes con el principio de entidad mercantil debiéramos tener claro que lo que medimos fundamentalmente es el aumento o disminución de riqueza de la empresa en sí misma y no el aumento o disminución de la riqueza de sus dueños o inversionistas.

Establecido el aumento o disminución de la riqueza en sí, sólo entonces es posible adjudicarla a quien corresponde: sus dueños, el fisco u otros. A mayor abundamiento, lo señalado nos permite constatar que el problema de la distribución de la mayor riqueza de la empresa, es un asunto que no le corresponde a la contabilidad; puesto que en definitiva son los administradores o ejecutivos -la "tecnestructura" de G. Gailbraith- en un equilibrio negociado con los dueños, los que decidirán en relación al nivel de inversiones, de endeudamiento, tipo de interés a pagar, niveles de salarios y políticas de dividendos; variables, todas éstas, de distribución.

A este respecto resulta verdaderamente importante el aporte de Yuji Ijiri⁸, quien en su profundo estudio acerca de la medición contable, centrado en cuatro conceptos para él fundamentales: entidad, recursos, control y tiem-

8 Ijiri, Yuri. "Theory of accounting measurement". En *Studies in accounting research*. No. 10. American Accounting Association, 1975.

po, sostiene -al igual que nosotros- que el objeto de medición contable es la "performance económica de la entidad" y para ello la definición de la "entidad" es determinante. Para Ijiri la entidad puede definirse "simplemente como una unidad identificable, dotada del poder para controlar recursos" y en consecuencia el objeto de la medición contable es definido como "la medida de esos recursos bajo control de una entidad dada". Para estos efectos, Ijiri define el control económico como "el poder discrecional para utilizar o disponer de los recursos" y bien sabemos que en una empresa o entidad, los que tienen y ejercen ese poder discrecional son los administradores de ella y no los inversionistas. Si bien es cierto que también los administradores reciben ese poder de los inversionistas, no es menos cierto que una vez obtenido lo ejercen independientemente de quienes lo cedieron, estando por supuesto sometidos a un control periódico de su gestión por parte de quienes le dieron ese poder; esto es precisamente lo que nos permitió señalar que entre administradores y propietarios existe una negociación permanente.

Resumiendo, a partir de la distinción fundamental entre empresa y dueños, que los principios señalados permiten establecer, es posible concluir:

- La medición contable se realiza sobre la empresa y fundamentalmente respecto de su aumento o disminución de riqueza en un período dado, como consecuencia del uso de los recursos sobre los que tiene control.
- El punto de vista correcto para mirar, es entonces desde "adentro" y no desde "fuera".

Este último aspecto nos lleva necesariamente a abordar el tema del modelo de empresa, puesto que si el punto de vista para medir es desde "dentro" se hace indispensable contar con un modelo conceptual de aquello que

9 Ijiri, Yuri. *Op. cit.* p. 52.

medimos que nos permita conocer razonablemente qué es y cómo funciona aquello que medimos.

En este sentido, se ha propuesto un modelo de empresa que la define como un conjunto de procesos concatenados¹⁰ para constituir una unidad en el espacio social¹¹, esto es, el modelo conceptualiza la empresa como un sistema energético de funcionamiento cibernético. Dicho más ampliamente, la empresa u organización es descrita en esta perspectiva como un sistema energético materializado en una estructura de relaciones psico-materiales que se mantiene unida mediante una red de informaciones que permiten regular y controlar el funcionamiento de esa estructura.

Esta forma de ver la empresa y las organizaciones en general, se inscribe dentro del pensamiento organizacional contemporáneo, que las concibe como sistemas dinámicos y abiertos, integrando en dicha visión tanto aspectos psicológicos como económicos y sociales; pensamiento que ha surgido de autores tales como S. Beer, Katz y Kahn, J. Mélese, H. Mintzberg, por nombrar sólo algunos.

En esta perspectiva, la rentabilidad buscada por las organizaciones ya no es una meta a alcanzar para los dueños; sino más bien una restricción ineludible para que la organización pueda sobrevivir y crecer. Este "objetivo" de sobrevivencia, como etapa básica para poder crecer, no puede ser caracterizado como estático, como algunos han pretendido entender, todo lo contrario, siendo más que un objetivo una restricción impuesta por un medio cambiante y turbulento, sólo puede ser alcanzado gracias al dinamismo de sus procesos internos que le permiten la continua adaptación a ese entorno y así crecer en él.

10 Concatenado, vale decir tan estrechamente inter-relacionados e interdependientes como para formar una cadena.

11 Limone, A.; Alvarez, C. y García, M. T. "Reformulación del concepto de ganancia: la manifestación de una crisis conceptual". X Jornadas de Ciencias de Ciencias Económicas del Cono Sur. Paraguay, 1980.

En el modelo de empresa que comentamos, se distingue un proceso esencial para la viabilidad continuada de ella, denominado "proceso primario" y definido como "el conjunto secuencial de transformaciones realizadas en y por la empresa, que tiene como consecuencia la regeneración de los fondos consumidos en la mantención de su estructura y de los fondos utilizados en esas mismas transformaciones¹²". Dicho de manera metafórica, este proceso realiza lo que podríamos denominar el metabolismo de la empresa, lo que le permite subsistir y crecer.

Precisamente, porque el modelo propuesto permite identificar este proceso y su vinculación con el proceso decisional, es que se ha afirmado que constituye un buen punto de partida para la teoría contable; puesto que son justamente esas transformaciones (financieras, productivas, comerciales y de personal) las que la contabilidad debe medir y registrar para establecer las variaciones de riqueza generadas en el "ente".

Lo recién señalado lleva directamente al tercer punto de sustentación en la argumentación por una visión de patrimonio productivo; esto es, a la necesaria consideración -en la medición contable- de la relación entre flujo y stock.

En la visión dinámica de la empresa que muestra el modelo al que hemos hecho referencia, cobran importancia relevante los conceptos de flujo y stock; sobre todo para una labor que pretende medir los cambios sufridos por la estructura financiera que refleja la riqueza del ente. Tal como ha sido señalado en los trabajos que comentamos, el concepto de flujo y el concepto de stock están íntimamente relacionados, tanto que el concepto de stock es absolutamente incomprendible en ausencia de la idea de flujo. El stock se produce como consecuencia de la existencia de un flujo y sólo se explica en referencia a los flujos de entrada y de salida que lo generan por la diferencia de caudal.

El modelo de empresa que proponemos adoptar, sostiene que ella no es más que un conjunto de procesos concatenados; ahora bien, flujo y proceso están relacionados. Para que existan procesos, deben haber flujos y son pre-

12 Limone, A., C., Alvarez, M. T., García. Op. cit, p. 9

cisamente los componentes del flujo los que son transformados por los procesos. De ahí la importancia de los flujos en la contabilidad, ya que si ésta pretende dar cuenta de las transformaciones y acumulaciones originadas en esos procesos, entonces lo que ella debe medir e interpretar son justamente esos flujos y los stocks (o acumulaciones) que ellos producen.

Los argumentos expuestos hasta el momento nos permiten establecer que detrás del enfoque de capital operativo, están implícitos conceptos completamente diferentes de los que encontramos en el enfoque de capital monetario y que es conveniente contrastar en este momento.

	<u>Capital Monetario</u>	<u>Capital Operativo</u>
<u>Modelo de Empresa</u>	Como proyecto de inversión	Sistema dinámico psico-material
<u>Punto de vista para medir</u>	Desde fuera	Desde dentro
<u>Forma y cantidad de los Activos mantenidos</u>	Indiferente	Determinante
<u>Actitud asumida implícitamente para valorar la empresa</u>	Liquidez (poder de compra del inversionista)	Potencial de generar utilidades

A la luz de esta contrastación cabe preguntarse, entonces, cual de las dos posiciones es la más adecuada para cumplir con el objetivo de medición de la contabilidad.

En primer lugar, la respuesta va a depender del acuerdo que tengamos acerca de cuál es el objeto de medición. A pesar de que no es posible negar que en este aspecto aún existe confusión, especialmente en la práctica, pareciera ser que tanto en los acuerdos de conferencias internacionales como en los distintos trabajos sobre el tema, teóricamente hay consenso en que el objeto de medición es la empresa en sí. Aún más, como se acaba de señalar, uno de los dos principios contables con validez epistemológica lo establece: el principio de Identidad Mercantil. Ahora bien, si el objeto de medición es

la empresa, podemos reflexionar acerca de cuál de los dos enfoques cumple mejor con ese objetivo de medición.

Algunas breves reflexiones nos pueden dar una respuesta que para nosotros es de consecuencia lógica:

a) No cabe duda que las empresas son entes reales, ellas existen en el espacio social. No son proyectos. Y cuando lo son, no son aún empresas y por lo tanto, como proyectos son medidos con otro instrumento: la evaluación de proyectos.

Así entonces, los proyectos de inversión devienen objeto de medición contable sólo cuando se convierten en empresas; esto es, cuando se convierten en sistemas dinámicos reales encarnados en una estructura.

b) Si son sistemas reales, es decir entes con identidad, se distinguen necesariamente del resto que llamamos entorno. Si, de acuerdo al principio de identidad mercantil, los dueños son distintos de la empresa, éstos están por lógica incluidos en el entorno. Por lo tanto, medir desde el punto de vista del inversionista es medir mirando desde afuera; y medir desde el punto de vista del ente, es medir mirando desde dentro hacia afuera, que es lo que realmente tenemos que hacer si queremos no sólo establecer sino, sobre todo, explicar los cambios en la estructura patrimonial.

c) La empresa como sistema real, para seguir subsistiendo y crecer en el entorno socio-económico, debe obligatoriamente inter-actuar con él; puesto que de ese intercambio dinámico obtiene los elementos (recursos monetarios, de personal, materiales, etc.) que transforma para mantener su estructura y seguir existiendo en la búsqueda del crecimiento. Pero, dicha subsistencia continuada como requisito básico para crecer requiere, como en todo sistema dinámico, de la mantención y posterior acrecentamiento de su potencial energético, que en el plano de la empresa se expresa en lo que podemos llamar "el potencial de generar utilidades" o nuevos recursos que se incorporan a la estructura.

Por lo tanto, es la mantención del potencial lo que fundamentalmente preocupa a los responsables de conducir la empresa, donde el problema del

poder de compra del inversionista es tan sólo una faceta del problema global que debe resolver para mantener la viabilidad del ente.

d) De lo anterior se desprende entonces que la forma y cantidad de los activos que se mantienen en la empresa es determinate puesto que de su combinación equilibrada y adecuada a los fines perseguidos depende el flujo futuro de utilidades vinculadas a lo que hemos llamado el "potencial energético" del sistema empresa. De ahí que, la perspectiva asumida por la corriente de capital monetario, en la que lo importante es "preservar e incrementar el poder de compra del inversor, sin considerar la forma y cantidad de los activos que se mantienen", resulta no sólo inconveniente, sino absolutamente insuficiente para comprender y explicar la generación de utilidades. Por otra parte, dicha perspectiva imposibilita la correcta toma de decisiones en orden a optimizar el uso de los recursos controlados por la empresa.

A partir de estas reflexiones nos parece que existe evidencia suficiente para concluir que el enfoque de patrimonio productivo es el más concordante y consecuente con el objetivo de la medición contable.

Resulta interesante y alentador constatar también, que este planteamiento resulta convergente con las proposiciones de la moderna teoría financiera, a través de los planteamientos de David Durand¹³ y F. Modigliani y M. Miller¹⁴ quienes parten de las utilidades operacionales, antes de intereses e impuestos, para calcular el valor de mercado de la empresa, lo que a todas luces está enfatizando la idea de potencial. Por otra parte, J. Van Horne¹⁵, en su modelo de valoración de empresas, sostiene que éste se consigue a través del equilibrio de dos funciones diferentes: la de los dueños, expresada en términos de rentabilidad y riesgo, y aquella que corresponde a la tecnoestructura (los dirigentes de la empresa) que actúan sobre las variables de Inversión, Financiamiento y Política de Dividendos.

13 Durand, D. "The cost of debt and equity funds for business: trends and problems of measurement". National Bureau of Economic Research, 1952

14 Modigliani, F., M.H., Miller. "The cost of capital, Corporation Finance and the theory of investment". The American Economic Review, June 1958

15 Horne, J. Van. "Administración financiera". Ed. Contabilidad Moderna, Buenos Aires, 1973

$$\text{Valor Empresa} = f(Kc,R) = g(I,F,D)$$

lo que pone de manifiesto el reconocimiento de la distinción entre dueños y empresa.

2. LA DEFINICION DE PATRIMONIO

En nuestra opinión, la noción de patrimonio es, junto a la empresa, aquella donde descansa en gran medida el sistema conceptual de la contabilidad y de cuya correcta definición, comprensión y utilización, derivan o se explican buena parte de los otros conceptos que constituyen el edificio intelectual vigente de la disciplina.

En efecto, gran parte de los autores en contabilidad, utiliza el concepto de patrimonio para definir aquel que ha sido y sigue siendo objeto de debate: el concepto de ganancia. En general, todos los autores definen la ganancia como un incremento de patrimonio, "siendo esa variación no motivada por transacciones de aportes o retiros de capital"¹⁶. Sin embargo, en esta forma de definir ganancia, nadie define patrimonio y en consecuencia, se produce el hecho paradójico que el concepto de ganancia queda esencialmente sin definir, a menos que se piense que la noción de patrimonio es tan obvia que no requiere explicación.

En nuestra opinión el concepto de patrimonio no es en absoluto obvio, prueba de ello es la discusión que se viene generando en las reuniones internacionales, desde hace ya largos años, alrededor del concepto de ganancia. Podemos decir, metafóricamente, que dicha discusión ha llegado a ser en algunos momentos una Torre de Babel; y esto, porque en la confusión semántica ha quedado oculto el problema de fondo: cuando hablamos de patrimonio ¿nos referimos al de la empresa o al de los dueños?. Esta confusión semántica ha ido aparejada con el uso de las palabras Patrimonio y Capital, a veces como sinónimos, aumentando la confusión.

16 Larrimbe, M., A. Pignata W., Rossi. Op. cit. p.13

En nuestra opinión no se trata de un mero problema de denominación, producto de acepciones "locales" en el contexto ibero-americano; la verdad es que las palabras -como ya lo han demostrado los lingüistas -traducen esquemas conceptuales, o si lo preferimos, estructuras de pensamiento. Más allá del problema semántico, el problema de fondo es el problema de definir con precisión y sin ambigüedad, a través de un vocablo, cuando nos referimos a lo que posee la empresa y cuando nos referimos a lo que poseen los dueños. A nuestro juicio, es éste el aspecto esencial a esclarecer en esta controversia entre Capital productivo y Capital monetario. De ahí, que como lo anunciáramos al comienzo de este trabajo, dicho aspecto merece ser tratado en profundidad.

Por las razones anteriores, permitásenos una necesaria disquisición "semántica". Si nos atenemos a los significados que en lengua española tiene la palabra patrimonio¹⁷ queda claro que el contenido de ella se refiere a las posesiones de una persona o "ente" (cosas). Ello nos permite sentar una primera idea: no sólo las personas tienen patrimonio, sino también pueden tenerlo los entes sociales, por ejemplo, la empresa.

Ya dejamos esclarecido que la empresa es distinta de sus dueños, por lo tanto lo que la empresa posee no puede ser confundido con lo que poseen los dueños. Por otra parte, en párrafos anteriores, mostramos nuestra conformidad con la idea de que el capital es un intangible y como tal consistente con una posición de capital monetario; por ende, nos parece correcto asociar el concepto de capital con lo que poseen los dueños y buscar otra denominación para lo que posee la empresa; que a nuestro juicio puede ser, de acuerdo a su acepción en lengua castellana, la palabra Patrimonio.

Planteada la necesidad de diferenciar conceptualmente lo que pertenece a los aportantes de fondos de lo que es propio de la empresa; nos queda ahora la difícil tarea de definir concretamente qué se debe entender por Patrimonio (o pertenencias) de la entidad. A nuestro entender si el concepto de Patrimonio, en cuanto a su contenido y alcance, pudiera quedar rigurosamente definido, la controversia entre Capital Monetario y Capital productivo, no sólo quedaría zanjada, sino que como nosotros lo vemos, mostraría

17 Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española. Pequeño Larousse Ilustrado. Ed. Larousse, 1964.

que lejos de existir oposición entre ambas corrientes, ellas son compatibles en una perspectiva de valorización de la empresa, como se desprende de la ecuación de Van Horne y que, como intentaremos demostrar en lo que sigue: el concepto de patrimonio es más extenso que el de Capital y por lo tanto lo contiene.

Tradicionalmente, en la determinación contable de lo que se ha venido llamando Patrimonio, los conceptos involucrados son los de Activo y Pasivo. En términos generales, entendemos por Activo las acumulaciones de recursos que en un momento dado de medición pueden ser constatadas en la empresa; por Pasivo, las obligaciones que la empresa tiene con terceros (con el medio o entorno) como consecuencia de la utilización y control de los recursos acumulados en el empresa.

Consecuente con el modelo de empresa adoptado, en el que se sostiene que todo el flujo de recursos que ella utiliza corresponde a un flujo energético, que como sistema viable necesariamente debe utilizar para existir, esas acumulaciones de recursos son, entonces, de orden energético. Bajo esta óptica, al Activo Total representa la acumulación energética contenida en la estructura de la empresa, en un momento dado del tiempo. La definición de Activo Total que acabamos de proponer, es consecuente con el concepto de potencial que destacáramos en nuestra defensa de patrimonio productivo en párrafos anteriores. En efecto, al igual que toda energía esta acumulación de ella que representa el Activo Total, es capaz de producir una cierta cantidad de trabajo, en este caso representada por un flujo futuro de bienes y/o servicios que es capaz de producir y que, al mismo tiempo, una vez generados serán nuevamente productores de más recursos que se irán incorporando a la estructura; en consecuencia el Activo Total, así definido, representa fundamentalmente la potencialidad de la empresa en cuanto generadora de recursos sobre los cuales tiene control.

El Pasivo Total refleja a su vez la identificación de todas las fuentes u orígenes de la energía captada y controlada por la empresa, en sus intercambios con el medio en un instante dado de tiempo. Así entonces, podemos visualizar a la empresa como el ente que usa y controla la energía captada del medio; y a éste, como la parte que "cede" energía.

Lo anterior, nos permite analizar el entorno contractual de la empresa, reflejado en la estructura de Pasivo, en términos del grado de compromiso para ceder energía al sistema empresa. En este camino es posible distinguir dos grandes categorías de cedentes energéticos¹⁸:

a) Los que podemos llamar TERCEROS, cuyo grado de compromiso con la empresa es débil, así como el riesgo que asumen al cederla, y por ende, la movilidad de los recursos que ceden es alta (Acreedores, Proveedores, Bancos, etc.).

b) Los DUEÑOS o accionistas, quienes al aportar el capital social (energía cedida) asumen legalmente los riesgos de la empresa y con ello evidencian la voluntad para mantener un alto grado de compromiso con ella, lo que conlleva una menor exigibilidad de los recursos cedidos independientemente, por supuesto, de la movilidad de los títulos que representan sus derechos sobre esos recursos, como consecuencia de sus decisiones personales (venta de acciones o cesión de derechos). Este último hecho pone de manifiesto, una vez más, la independencia de la empresa con respecto a sus dueños, pues aunque ellos vendan sus títulos, habrá otros que los compren y la empresa sigue su marcha.

De lo expuesto es fácil desprender que es válida nuestra afirmación en relación a que el concepto de Patrimonio de la empresa definido como el Activo Total es más extenso que el de Capital y por lo tanto, lo contiene; puesto que si lo que mantenemos es el patrimonio productivo, al mismo tiempo estamos manteniendo el capital de los dueños sin perjudicar sus decisiones personales por la vía de mantener el potencial generador de utilidades; ya que, el valor de la empresa está dado precisamente por la capacidad de generarlas...Pero, la proposición inversa no es válida, puesto que si buscamos mantener el Capital (de los dueños) en términos de igual poder de compra, de ninguna manera aseguramos que el potencial generador de utilidades de la empresa (Patrimonio), en el largo plazo, se mantendrá; ya que

18 Limone, A.; Alvarez, C. y García, M.T. "Reformulación del Concepto de Ganancia". *Op. cit.* p. 25.

desde una óptica de capital financiero, lo que se busca mantener es la potencialidad del dinero como portador de una opción de comprar y, para ser más precisos, "comprar lo indeterminado"¹⁹, y en este sentido lo que afecta ese poder de compra es el envilecimiento del nivel general de precios, que es muy diferente al cambio en los precios que afecta directamente al Patrimonio (ACTIVO TOTAL) de una empresa en particular²⁰.

A nuestro análisis desde el punto de vista del "Compromiso en la cesión de energía" por parte del entorno y su vinculación con la mantención de un "potencial generador de utilidades", podemos agregar el enriquecedor enfoque de Y. Ijiri que analiza este mismo tema desde la doble perspectiva del CONTROL y del TIEMPO, llegando por ese camino a conclusiones similares a las nuestras.

Como ya lo dijéramos en páginas anteriores, para Y. Ijiri el concepto de control, junto al de entidad, recursos y tiempo constituye un concepto central en la medición contable. Si recordamos que Ijiri define el control económico como el poder discrecional para utilizar o disponer de los recursos, podemos concluir con él que dicho control sólo puede ejercerse en el presente, o mejor dicho, sobre "un conjunto presente de recursos"²¹ y sobre el futuro, sólo en la medida en que decisiones presente acerca de agregaciones retiros (inversiones y desinversiones) pueden afectar a dicho conjunto actual de recursos bajo control. El control sobre recursos de un conjunto pasado es imposible, salvo que dichos recursos se encuentren aún dentro del conjunto actualmente presente. A este conjunto de recursos bajo control de la entidad, Ijiri lo denomina -a nuestro juicio con toda propiedad- Activos.

De lo anterior surgen tres ideas claras: la temporalidad del control, la necesidad insoslayable de la existencia de control para caracterizar un recur-

19 Cendoya, C.; Pignatta, A.; Perazzo, J. y Rossi, W. "Precisión del concepto de Ganancia Realizada", XIII CLC. Panamá, 1979, p. 51.

20 Hay varios trabajos que muestran la inexistencia de correlación entre el índice general de precios y el índice sectorial, entre ellos -por no citar más que uno- el llamado Informe Sandilands.

21 Ijiri, Y. *Op. cit.* p. 66.

so como activo y la evidencia que, desde un punto de vista de control de la entidad, sólo el concepto de activo tiene sentido.

No obstante estar íntimamente relacionadas las tres ideas mencionadas, con seguridad es la tercera la que más puede producirnos dificultades de aceptación en una primera aproximación. La pregunta surge espontánea y de inmediato ¿qué pasa con los Pasivos? ¿no tienen importancia en la medición contable? la respuesta es sí; sólo que Ijiri le da, a nuestro juicio, un tratamiento conceptualmente más riguroso y acorde a la concepción moderna de la empresa. Ijiri define tres tipos de activos:

Activos Presentes: Aquellos que están actualmente bajo control de la entidad.

Activos Positivos Futuros: Recursos que a futuro se espera poner bajo el control de la entidad (Inversiones de cualquier tipo)

Activos Negativos Futuros: Recursos que deberán ser liberados del control de la firma (Desinversiones, incluyendo pago de obligaciones)

El concepto de activo negativo tiene su fundamento en el punto de partida que adopta Ijiri para desarrollar su análisis de la medida contable, y éste no es otro que el objetivo de la entidad, definido como: "el incremento del conjunto de recursos bajo su control". Punto de vista que compartimos plenamente, puesto que es corcondante con nuestro modelo de empresa, en el sentido que sólo con un conjunto de recursos bajo su control, la entidad puede desarrollar los procesos básicos (transformaciones) capaces de permitirle sobrevivir y crecer. Así, entonces, sólo los activos -como recursos controlados por la empresa- tienen relevancia: los Pasivos, desde esta perspectiva constituyen -rigurosamente hablando- activos negativos, vale decir, Activos que se sustraerán del conjunto actual que constituye su patrimonio.

Es importante destacar que los Pasivos llevan implícita la idea de futuro; no puede existir la idea de un Pasivo presente. Dicho de otro modo esto significa que la empresa puede disponer hoy de los recursos cedidos por el entorno (Terceros o dueños) hasta que llegue el momento de cancelarlos; si tuviera que cancelarlos hoy, ya no serían Pasivo u obligaciones, serán sim-

plemente: menor Activo, razón que avala suficientemente el concepto de Activo negativo.

Si nos detenemos a pensar en el planteamiento expuesto, llama la atención que lo importante son los Activos (bajo la idea de control) cualquiera sea su signo: positivo o negativo; y su tiempo: presente o futuro. Así, se está hablando fundamentalmente de un POTENCIAL que generará utilidades (las positivas) y que se usará para pagar las obligaciones (activos negativos) dentro de los usos posibles.

Estimamos que el profesor Ijiri llega por otro camino a la misma conclusión nuestra: lo que posee hoy la empresa (Patrimonio) es su Activo Total; puesto que los Pasivos son esencialmente a futuro y su impacto en la supervivencia de la empresa dependerá, precisamente, de la capacidad de ella para -con el patrimonio actual- generar los recursos necesarios para cancelarlos.

A este nivel de nuestra exposición estamos en condiciones de afirmar que, al ser los Activos los determinantes de la potencialidad de la empresa -y como consecuencia la base de su valoración como tal -la cantidad y la forma que ellos tengan no son indiferentes, al contrario constituyen lo medular de la empresa: es el motor del sistema. Aquí está otra prueba más que el enfoque de Patrimonio o capacidad operativa, es el más adecuado para los propósitos de la contabilidad.

Por otra parte, es importante destacar que la Teoría Financiera ha distinguido en forma precisa (a partir de los planteamientos de Ezra Solomon)²² que para cumplir con el objetivo de las Finanzas de elevar al máximo el valor de la empresa, es fundamental "primero" saber en qué invertir y cuánto invertir, y "después" cómo financiar esta inversión. Es decir se está poniendo énfasis en los Usos, que no son otra cosa que los Activos.

22 Solomon, E. "Teoría de la Administración Financiera", Ed. Macchi, Buenos Aires, 1965.

3. LA UNIDAD DE MEDIDA

Con seguridad la unidad de medida constituye hoy el problema práctico más tangible de la contabilidad, especialmente en países con una distorsión monetaria endémica. Tanto es así que se puede afirmar, sin correr riesgo de equivocarse, que fue el problema inflacionario y su efecto en la distorsión de la información proporcionada por los Estados Contables, lo que originó en gran medida la actual revisión de las bases contables, que se ha generado alrededor de la discusión sobre métodos de valorización y determinación de ganancias.

Sin embargo, el problema de la unidad de medida trasciende en mucho el problema práctico. Como la mayoría de los grandes problemas prácticos revela un problema conceptual de fondo, vale decir un problema teórico. Afortunadamente ello es así, puesto que nos obliga a ubicarnos en la vía de investigación correcta, al permitir plantearnos las preguntas radicales cuyas respuestas podrán conducirnos en un futuro a establecer los fundamentos para una construcción teórica sólida, que sustente una práctica correcta.

El problema de la unidad de medida no puede ser abordado de manera adecuada y completa, si no reflexionamos antes respecto del concepto de medida. En toda disciplina que deba medir, el concepto de medida implica distinguir tres aspectos:

- El objeto de medición
- El instrumento de medición
- La unidad de medida

Es más, desde un punto de vista lógico, lo uno lleva a lo otro. Así por ejemplo, en física si queremos medir la masa de un cuerpo (objeto de medición) utilizamos una balanza²³ (instrumento de medición) para lo cual necesitamos definir una unidad de medida: el kilo o la libra. De igual forma, si

23 Como una forma de no complicar el texto hemos simplificado el problema. En estricto rigor lo que mide una balanza es el peso; esto es, la masa multiplicada por la gravedad (m. g) dado que la masa está afectada por la fuerza gravitacional, por lo que el peso constituye una medida indirecta de la masa, esto se obtiene dividiendo el peso por el factor gravitacional. Lo mismo es válido para el calor, puesto que el termómetro mide temperatura, esto es la cantidad de calor cedida por un cuerpo.

queremos medir el calor utilizamos un termómetro que tiene definidas unidades de medida: grados Celsius o grados Fahrenheit.

Lo expuesto nos permite hacer dos observaciones importantes: el camino lógico consiste en preguntarse sobre lo que queremos medir y a partir de ello diseñamos un instrumento de medición, para el cual definimos una unidad de medida. Sin la pregunta inicial el resto no sería posible o sería caótico. La segunda precisión se refiere -como se desprende de los dos ejemplos anteriores- a que si observamos las distintas disciplinas que realizan medidas (física, biología, etc.) podemos constatar que el objeto de medición es siempre una propiedad: la masa, el calor, etc.

Qué importancia tiene lo dicho para la Contabilidad?. A nuestro juicio, nos proporciona un esquema lógico para revisar desde la base la forma de medir que usa la contabilidad, especialmente en lo relativo a la debida correlación entre su objeto u objetos de medida, el o los instrumentos de medición y la unidad de medida usada.

Antes de aplicar este análisis al trabajo contable es necesario dar otro paso más en el concepto de Medida.

Acabamos de decir que lo que generalmente se mide son propiedades, sin embargo eso es válido para cuerpos simples; cuando nos enfrentamos a fenómenos complejos, las propiedades ya no son simples, sino el resultado de complejas interacciones que se producen en el fenómeno o sistema que las manifiesta. Es así entonces que en fenómenos complejos -como los biológicos por ejemplo- lo que generalmente se miden son estados, esto es conjunto de valores que asumen las variables que permiten caracterizar una propiedad en un momento determinado del tiempo. De esta manera dicho estado como un todo, es dado por los diversos estados (valores) asumidos por cada una de las variables tomadas simultáneamente en ese tiempo. Matemáticamente hablando, esta situación constituye un vector.

La empresa, como hemos visto, es un sistema complejo, por lo tanto las propiedades que ella manifiesta y que queremos medir, generalmente van a estar dadas por la capacidad de identificar en ella, determinados estados. Cuál o cuáles estados ha querido tradicionalmente medir la contabilidad?. En nuestra opinión, uno de los objetivos fundamentales de la Contabilidad es

establecer el cambio en la estructura patrimonial y ello se logra estableciendo el estado del Patrimonio en dos momentos diferentes, para determinar por diferencia si ha habido aumento, mantención o disminución en él.

El instrumento de medición utilizado ha sido el Balance; sin embargo, esto no es más que la parte final del verdadero instrumento de medición. Dado que lo que se mide es complejo, el instrumento de medición ha sido necesariamente complejo y es en verdad, un Sistema de Medición; esto es, un conjunto interrelacionado de instrumentos parciales de medición. Esto significa que si queremos estudiar la validez y rigurosidad del instrumento de medición, debemos necesariamente revisar todos sus elementos y sobre todo la lógica de su coherencia. Sin pretender, por el momento, ahondar en esta temática de suyo larga y acuciosa, sólo queremos dejar planteado que dicho estudio implica analizar los subsistemas metodológico y conceptual, así como los criterios de reconocimiento de los eventos y su posterior valoración, puesto que -en nuestra opinión- a lo menos cuatro subsistemas conforman el Sistema total de medición.

Por el momento permaneceremos a nivel del instrumento final: el Balance, porque nos interesa hacer algunas precisiones de orden general; pero no por ello menos importantes. Si analizamos el Balance como el instrumento final que nos permite establecer el estado patrimonial de la empresa en un momento dado del tiempo, nos percatamos que el valor del activo total; esto es la cuantificación del patrimonio -en nuestra acepción- es una cantidad compuesta por la adición de varias cantidades de medidas sobre variables diferentes que constituyen en su totalidad dicho Activo; por lo tanto, no es más que un vector. Sin embargo, la característica de éste es la de que cada una de las variables componentes del vector está expresada en términos del producto de dos variables distintas: precio y cantidad, lo que podemos escribir como:

$$P = (q_1 \times p_1 + q_2 \times p_2 + \dots + q_n \times p_n)$$

o, lo que es lo mismo, matricialmente:

$$\boxed{P} = \boxed{Q} \times \boxed{p}$$

Lo dicho nos permite formalizar de manera más acuciosa una idea que ya ha sido expresada en otras ocasiones, respecto a las dificultades que surgen de la manera de medir que ha tenido tradicionalmente la contabilidad. En efecto, dado que la Contabilidad mide en cantidades monetarias, esto es en cantidades físicas multiplicadas por el precio, se produce necesariamente distorsión en lo medido -si consideramos dos períodos de tiempo- dada la variación relativa de los precios para cada una de las variables "cantidad" agrupadas en categorías heterogéneas (Deudores, inventarios, activo fijo).

Dicho de otra forma, el vector ACTIVO TOTAL o PATRIMONIO está compuesto por componentes distintas, que constituyen clases de activos que en su interior son relativamente homogéneos (inventarios, por ejemplo); pero que respecto de las otras componentes -clases- son distintas (Deudores-Inventarios); por lo tanto, el vector es la suma de componentes heterogéneos. Naturalmente, esta heterogeneidad no es válida sólo en relación a la naturaleza de los bienes que componen cada clase de activo, como lo acabamos de reconocer; ella es válida también para los precios. Sin embargo, existe en esta heterogeneidad, tanto de los precios como de los bienes, una diferencia sustancial que puede ser utilizada para mejorar la información que surge de la medición contable.

La heterogeneidad en la naturaleza de los bienes que conforman el Activo, es consecuencia del objetivo de la empresa; que determina una específica mezcla tecnológica y que por lo tanto permanece en el tiempo mientras no cambie la decisión respecto de la mezcla tecnológica que se considere óptima para la consecución del objetivo de la compañía. Esto determina dos consecuencias importantes; la primera es que la heterogeneidad de los bienes al depender de la opción tecnológica es el resultado del ejercicio del CONTROL por parte de la entidad. La segunda es que la velocidad de su cambio es generalmente menor que la velocidad del cambio en los precios, puesto que la firma no está constantemente cambiando su opción tecnológica. Como consecuencias de estas características, mediciones hechas en primera instancia sólo en términos de cantidades de bienes nos permiten, en términos de información, comparar más homogéneamente a través del tiempo para establecer cambios o diferencias patrimoniales y en segundo lugar, si ha habido cambio en la composición tecnológica, ella queda claramente evidenciada y es posible estimar su impacto en el potencial de la entidad como consecuencias de decisiones autónomas.

A contrario sensu, la heterogeneidad en los precios es el resultado del cambio en la valoración de los bienes generados en el medio económico y por lo tanto no está sujeta al control de la firma (salvo que sea monopsomio) y en consecuencia, su efecto es netamente distorsionador si pretendemos evaluar las decisiones de la empresa. Incluso, si lo que queremos evaluar respecto de las decisiones de la firma en su reacción frente al contexto inflacionario, el hecho de medir primero en cantidades nos permite evaluar en mejor forma esta reacción; puesto que en conocimiento de las variaciones de precios, separadamente, podemos ver al analizar la estructura en cantidades, como verdaderamente reaccionó la empresa frente al cambio de precios, dado que cuando varían los precios lo que hacen los ejecutivos o empresarios es variar las cantidades de bienes mantenidos, puesto que el precio es un dato.

De lo expuesto se desprende que lo que estamos proponiendo es establecer dos tipos de medidas: "Primarias" y "Secundarias"²⁴. Las medidas primarias tienen por objeto establecer la cuantía de cada clase de bienes poseídos por la empresa en un momento dado del tiempo, respetando la naturaleza del bien en cuestión; por ello, la unidad de medida estará acorde a dicha naturaleza y será distinta entre una clase y otra, como se muestra en el CUADRO 1. Esto nos permite establecer una serie de comparaciones fundamentales, libres de distorsión monetaria, entre las que podemos señalar, a título de ejemplo:

a) Una comparación rubro a rubro entre dos períodos de tiempo, para saber realmente en que se ha producido aumento o disminución.

b) Conocer la estructura real y concreta del Activo Total y analizar la pertinencia de ella en términos de mezcla óptima.

c) Conocer la forma en que la gerencia ha reaccionado frente a cambios del entorno, ya sea en materia de precios o en materia tecnológica.

d) Con base en lo anterior, estimar la potencialidad generadora de utilidades de dicha mezcla o estructura.

24 Abdell M.F., Magid. "Toward a Better Understanding of the Role of Measurement in Accounting" In the Accounting Review. Vol. LIV, No. 2, april 1979

Las medidas secundarias, son una conversión de las medidas primarias a una unidad homogénea. Dado que la empresa opera en un entorno económico donde la unidad de transacción es la moneda, parece acertado que esta medida secundaria se obtuviera como resultado de multiplicar el VECTOR CANTIDAD (establecido en la medida primaria) por el VECTOR PRECIO. Obviamente este producto debe ser realizado también rubro a rubro.

La ventaja de esta forma de cálculo reside fundamentalmente en que permite la utilización de distintos criterios de valorización, según sea el objetivo de información que persigue el usuario. Así entonces, podemos usar un vector precio constituido por precios históricos, por precios de reposición o por precios de realización, para señalar sólo los principales criterios. Sin embargo, en nuestra opinión, cobra mayor validez la valoración a través de algunos de los PRECIOS CORRIENTES, pues esto permite representar mejor una empresa en marcha, cuyas proyecciones monetarias reflejarían hoy el potencial de sus recursos.

Desde un punto de vista operativo, este esquema de medición no plantea dificultades substanciales si consideramos una solución computacional; los computadores modernos ofrecen una amplia gama de posibilidades en este aspecto.

En relación a las medidas secundarias se puede vislumbrar también, un paso previo a la valorización monetaria, cuyo objetivo sería proporcionar a la dirección de la empresa una unidad homogénea vinculada a su rubro fundamental, o dicho de otra forma relacionada con su objetivo básico. Esta unidad homogénea -no monetaria- puede consistir en la unidad utilizada para medir el recurso fundamental en la transformación que realiza la empresa. Por ejem., en una refinería de azúcar, se puede expresar todo en ton. de azúcar, en una de petróleo en barriles de petróleo, o en una imprenta, en tiros de papel. Esto significa, en definitiva, que estaríamos utilizando un sistema de precios relativos internos antes de convertir a unidades monetarias.

La primera medida, precio relativo interno, nos permite comparar con empresas del mismo sector. La segunda, en unidades monetarias, permite la comparación con el resto de las empresas de la nación, habida cuenta del factor inflacionario.

La información sobre el Pasivo que se consigna como Activos Negativos (concordante con nuestro punto de vista) tiene como objetivo permitir a la administración de la empresa, analizar el impacto de ellos a futuro en la estructura actual del Patrimonio (Activo Positivo Total) y estudiar así la forma óptima de afrontar dicho impacto en relación al potencial que significa el Patrimonio Actual.

Esta metodología de medición es concordante con la posición de Patrimonio Productivo que hemos defendido, y que enfatiza el potencial que tiene en un momento dado la combinación de recursos existentes (Activos). Por otra parte, si nos fijamos atentamente en la forma que adopta la presentación del cuadro 1, nos daremos cuenta que ella no es más que la "fotografía" del estado del proceso primario en un momento dado del tiempo; dicho de otra forma, el VECTOR PATRIMONIO refleja el estado del sistema empresa, en términos económico-financieros, como resultado de consignar el estado de cada uno de los stocks que se establecen en el proceso primario, como consecuencia de las sucesivas transformaciones realizadas sobre los flujos.

CUADRO 1

<u>ACTIVOS POSITIVOS</u> (patrimonio Empresa)	<u>CANTIDAD</u>	<u>UNIDAD DE MEDIDA</u>
Caja	u	unidades monetarias (\$)
Deudores	v	No. de unidades vendidas
Materias Primas	W	Kilos, toneladas, unidad, etc.
Artículos terminados	x	No. de unidades, kilos, etc.
Maquinarias	y	No. (y capacidad)
=====		
<u>ACTIVOS NEGATIVOS</u> (obligaciones Empresa)	z	Unidades monetarias (\$)
=====		
<u>CAPITAL</u> (Dueños)	k	Unidades monetarias (\$)
=====		

Finalmente, no podemos dejar de enfatizar un aspecto crucial en el enfoque que hemos presentado, y ello es que los resultados de la medición PRIMARIA no pueden ser contradictorios con la posterior medición en unidades monetarias. Al respecto, si se hace un buen análisis de la medición PRIMARIA, ella nos dará un veredicto acerca de la performance de la empresa, que tendría necesariamente que ser refrendado por la valoración en unidades monetarias. Esto es de suma importancia, pues de ser así, la medición primaria acotarfa a la secundaria e impedirfa, en lo fundamental, que se distorsionará la medición por efecto de la unidad monetaria con todas sus complicaciones relacionadas con su deterioro.