

# LA CUANTIFICACIÓN DEL FACTOR TRABAJO EN ESCENARIOS DE CRISIS E INFLACIÓN

*Carolina Asuaga*

*Universidad de la República. Uruguay*

## RESUMEN

Los últimos años se han caracterizado por importantes turbulencias en la economía mundial. Por más de tres años consecutivos disminuyó la afluencia de capitales hacia América Latina. El Mercosur se ha visto sacudido, en forma intensa en los últimos dieciocho meses, soportando economías con recesiones permanentes, las que han derivado en crisis económica, social y política.

La información en general, en épocas de crisis, cobra una relevancia especial. Los efectos que generan la crisis y la inflación en las economías, acentúan los cambios en la toma de decisiones, generando necesidad de información específica.

En el presente artículo se exponen los conceptos inherentes a esta problemática informacional, abordándose especialmente los aspectos relacionados con el factor trabajo, y la forma de cuantificarlo en los citados contextos y escenarios de crisis e inflación.

**PALABRAS CLAVE:** Factor trabajo, inflación, costos, escenarios de crisis, capacidad productiva, ociosidad, tiempos de fabricación.

## 1. INTRODUCCIÓN

Los mercados de varios países miembros del Mercosur, se han visto caracterizados en estos últimos años por el aumento de la incertidumbre financiera y la volatilidad de los valores bursátiles, en muchos casos propiciados por la incertidumbre política y la escasa credibilidad de las políticas económicas. Esto derivó en la contracción de la producción, un aumento del déficit fiscal, y una disminución sustancial de los depósitos bancarios y las reservas internacionales.

En un contexto de creciente deterioro y pronunciada incertidumbre, la economía uruguaya sufrió cambios en variables sustantivas, dentro de las cuales se pueden mencionar: altas tasas de desempleo, aceleración de la devaluación, caída de la demanda externa, y un aumento significativo en las tasas de interés domésticas. La crítica situación regional y la dependencia que esta economía tiene con los países vecinos, en particular con Argentina, afectó negativamente las expectativas de productores y consumidores. Es de perogrullo, mencionar entonces que la economía uruguaya, se encuentra inmersa en una crisis económica de gran magnitud.

Aunque a nivel doctrinario no es habitual asociar los procesos de crisis con procesos inflacionarios, esta asociación es de menester en la economía uruguaya actual, ya que una gran variedad de bienes y servicios, en particular los requeridos por empresas del sector primario, se cotizan en dólares estadounidenses.

La pauta devaluatoria superó el 74 % el último año, propiciando un proceso inflacionario, que cuantificado según el Índice de Precios Mayoristas, ha alcanzado, el 70% anual. Sin embargo, el Índice

de Precios al Consumo, que se mide en base a una canasta diferente, muestra una depreciación anual de la moneda inferior al 30%, a raíz de la contención impuesta por un escenario recesivo<sup>1</sup>.

Tanto la crisis como la inflación, traen aparejadas nociones similares de desequilibrio y desajuste. La primera a raíz del quiebre del equilibrio entre la oferta y la demanda, mientras que la segunda se relaciona con el desajuste ocasionado por la imposibilidad de la moneda de servir como unidad de medida, y su impacto en el cálculo económico. A continuación se abordan más concretamente estos aspectos.

## **2. EFECTO DE LA CRISIS Y LA INFLACIÓN EN LA INFORMACIÓN CONTABLE**

Una crisis persistente afecta los mecanismos de toma de decisiones, y la interpretación de los actos económicos se evalúa en estos casos con parámetros diferentes. En efecto, para evaluar un determinado hecho económico, es factible que se tome como marco de referencia más las expectativas futuras que la situación imperante en la época en que los hechos se produjeron. La incertidumbre prevalece, a raíz del quiebre del equilibrio económico, y el propósito de supervivencia empresarial se impone sobre la obtención del beneficio, objetivo natural de las organizaciones.

Es en este contexto que la competitividad empresarial adquiere un rol aún más importante, si le cabe, que en escenarios normales o habituales, ya que los riesgos inherentes a procesos ineficientes crecen en forma significativa.

La necesidad de información aumenta, y es menester incorporar en los reportes contables los cambios acontecidos en el entorno, a efectos de posibilitar una correcta interpretación de la misma.

Con un razonamiento similar, la vivencia de un proceso inflacionario también modifica los parámetros con que se deberán interpretar los informes contables. La doctrina tradicional asimila el concepto de inflación al de “un fenómeno general continuo y acumulativo en los precios”. El alza generalizada de los precios, es un factor exógeno a las organizaciones, aunque forma parte del entorno económico de los entes. Es por ello, que su efecto deberá ser informado y expuesto, de forma tal que el usuario de la información, no se vea afectado ante omisiones que distorsionan la misma.

No reflejar el efecto de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda en la información contable, inhabilita a la empresa a una correcta toma de decisiones, ya que los bienes, derechos y obligaciones del ente no se encuentran debidamente valuados. En la medida que la inflación afecta la situación patrimonial, económica y financiera de la empresa, tanto presente como futura, será necesario reflejar los efectos de la misma, ya en los reportes externos como en los informes de gestión.

En procesos inflacionarios, la moneda nominal no es eficiente a la hora de reflejar los actos económicos de las organizaciones, al perder una de sus principales propiedades, que es la de servir como unidad de medida. Es entonces que surge la moneda homogénea como elemento apropiado a la hora de cuantificar los recursos consumidos y los ingresos obtenidos por las organizaciones, así como para posibilitar una correcta valuación del patrimonio.

El adoptar el criterio de la moneda homogénea como unidad de medida, trae aparejado la cuantificación del impacto en el ente de la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

No es objeto de este artículo un análisis de tal impacto en forma global, sino que sólo se hará referencia al efecto de la inflación, así como la incidencia de la crisis, en la cuantificación de uno de los factores de costos: el factor trabajo. Para ello se hará hincapié primeramente en el componente físico del factor, y luego se profundizará en el análisis del componente monetario.

---

<sup>1</sup> Paralelamente, se produce una deflación interna del dólar.

### 3. LA OCIOSIDAD Y EL FACTOR TRABAJO

Es posible asociar a Frederick Taylor como el precursor en el estudio de tiempos y movimientos, así como en la implementación de remuneraciones asociadas a la productividad. Desde ese entonces se ha avanzado en el tema, destacándose varios aportes significativos, como es el caso, entre otros, de Charles Bedeaux, creador del sistema de incentivos que lleva su nombre, e inventor de la unidad “B, también conocida como “unidad de trabajo” o “unidad minuto- tiempo”

Sin embargo, en avances posteriores, surge el cuestionamiento a la caracterización clásica de la mano de obra como variable o proporcional a los volúmenes de producción.

En un marco de contrato de trabajo, ya sea implícito como explícito, generalmente la legislación laboral asegura la permanencia del contrato así como los derechos del trabajador. Esto significa que el empleador está obligado a “comprar”, el tiempo de presencia que el empleado esté dispuesto a “venderle”. La ruptura del contrato de trabajo por el empleador, trae aparejado un alto costo de indemnización. Esto torna al trabajo, como un factor de adquisición comprometida, posición sostenida por varios autores.

Hansen y Mowen los denominan como “gastos fijos comprometidos” y señalan que hay un entendimiento implícito que la organización mantendrá los niveles de empleo aunque existan bajas temporales en la cantidad de actividad usada. Aunque sin diferenciar explícitamente el “tiempo de presencia” del “tiempo productivo”, estos autores sostienen que el “gasto asociado” es independiente de la cantidad utilizada, al menos al corto plazo, y como consecuencia, la cantidad de “gasto de recurso” permanece sin cambios, por lo que aunque la “cantidad usada” varíe, esta categoría de costos puede tratarse como fijos.

Enrique Cartier, clasifica al factor trabajo no sólo como de adquisición comprometida, sino que conjuntamente lo caracteriza como un factor no almacenable, por lo que a su juicio, estas dos condiciones tornan fijo al factor trabajo para la empresa en su conjunto.

En otro orden, Rodríguez Jáuregui, en Costos para Empresarios, al referirse al comportamiento de la mano de obra productiva ante las variaciones de los volúmenes de producción, afirma que resultaría más apropiado incorporar el costo de la mano de obra productiva como un factor estructural y no como proporcional.

Relacionando los conceptos desarrollados anteriormente con la recesión imperante en ciertos mercados, en particular en el Uruguay, en que las empresas están trabajando ciertamente con niveles marcados de ociosidad, es posible afirmar que, para la “unidad empresa” en su conjunto, el factor trabajo se comporta como un factor de naturaleza fija, esto es, no es sensible ante los cambios en los volúmenes de producción.

Si se acepta entonces al trabajo como un factor de comportamiento fijo, cabe cuestionarse entonces, si no es de orden la inclusión de los mismos a efectos de la determinación de las ociosidades empresariales, las que como ya se ha expuesto, suelen ser significativas en los escenarios de crisis.

Oscar Osorio define la capacidad productiva, como el volumen de producción posible de alcanzar con una combinación dada de los factores fijos de producción en un cierto tiempo, en cada una de las funciones y centros de actividad en los que puede dividirse una unidad económica.

También es posible definir la capacidad de producción como la potencialidad que tiene una organización para generar productos, tanto bienes como servicios, que impliquen una creación de valor.

Existen distintas formas de medir la capacidad, tales como Capacidad Teórica, Práctica, Eficiente, Normal, Real y Ociosa.

La Capacidad Teórica es aquella capacidad máxima que en teoría se puede alcanzar con la estructura de la empresa. Es una situación ideal, ya que no prevé la existencia de demoras, esperas, paros de mantenimiento, etc.,

La Capacidad Práctica Máxima es la que se puede lograr si se trabaja con toda la potencia productiva disponible, es la capacidad teórica adaptada a la realidad, contemplando las interrupciones normales de la operativa diaria de la empresa.

La Capacidad Real es el nivel de actividad real medido ex-post en un período de tiempo determinado.

La Capacidad Eficiente es el nivel de actividad previsto con el cual la empresa estima alcanzar su volumen de operaciones más eficiente posible, aunque no llegue a utilizar la capacidad máxima. Es la producción que se prevé alcanzar en el modelo standard. Depende de una decisión de la dirección, condicionada por aspectos tales como la demanda del mercado, políticas de stock, posibilidades de abastecimiento, disponibilidades de mano de obra y fuentes de financiamiento. Determina el grado de uso de los factores fijos y variables en el período. Al fijarse el nivel de actividad se está decidiendo el uso de la capacidad para un determinado período de tiempo.

La Capacidad Normal es la capacidad promedio utilizada por la empresa en el transcurso de varios ejercicios económicos. La capacidad normal es definida por la NIC 2 como la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios períodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento.

La Capacidad Ociosa representa aquella parte de los factores fijos estructurales u operativos no utilizados en la producción. Puede ser expresada como la diferencia entre la producción práctica máxima que se puede alcanzar y la producción realmente efectuada.

Antes de vincular los conceptos arriba señalados con el factor trabajo, se precisará la terminología adoptada en el presente desarrollo:

*Horas hombre productivas:* Es el tiempo, medido en horas, en que el operario está realizando un trabajo efectivo, o debe esperar para acompasar el ritmo de otros factores intervinientes en el proceso productivo.

*Tiempo improductivo:* es como se denominará al tiempo que la empresa remunera al trabajador sin que éste realice tareas, por motivos ajenos al proceso o a una decisión empresarial, tales como los tiempos de descanso para el almuerzo, interrupciones naturales, feriados pagos, etc.

*Tiempo ocioso:* es el tiempo que el obrero, aún estando a disposición de la empresa, no realiza tareas, a raíz de una baja temporal del nivel de actividad

Es usual encontrar en la bibliografía relacionada, dos tratamientos diferentes en relación al tiempo improductivo. El primer tratamiento consiste en cargar el tiempo improductivo dentro del componente físico (tiempo requerido), y cuantifica el componente monetario del factor en base a horas de presencia. La otra posición adoptada, considera las cargas mencionadas dentro del componente monetario, y determina ambos componentes del costo, cantidad y precio, en función de las horas productivas.

Sin embargo, en base a las diferentes definiciones de capacidad desarrolladas up supra, parecería lógico plantear la asociación del tiempo improductivo, con el concepto de Capacidad Práctica Máxima: Un obrero, en una jornada laboral de 8 horas, cumplirá un tiempo de presencia (Capacidad Teórica) de 480 minutos, pero la Capacidad Práctica Máxima generalmente no alcanzará los 420 minutos.

La diferencia entre las capacidades Teórica y Práctica Máxima, queda reflejada en el componente monetario del factor trabajo.

Si la Capacidad Ociosa representa aquella parte de los factores fijos no empleados en el proceso productivo, es de orden incluir en la misma la cuota parte del factor trabajo no utilizado en la producción, esto es, las horas de presencia que sin ser tiempo improductivo, no deben incorporarse al producto (tiempo ocioso)

Queda entonces cuestionarse, la validez de las variaciones clásicas de mano de obra en el sistema standard: Variación Cantidad, también conocida como Variación Técnica, y Variación Precio.

Si se acepta que el factor trabajo, en ciertos entornos económicos, es un recurso de naturaleza fija, le cabe entonces un análisis de variaciones asimilable al de los equipos productivos, y le corresponderá determinar tres variaciones o desvíos: Variación Presupuesto, Variación Capacidad y Variación Eficiencia. Asimismo aparecerá la Variación de la Capacidad Ociosa anticipada vinculada al factor trabajo.

A efectos de aclarar los conceptos expuestos se desarrollará un breve ejemplo:

Suponga que el presupuesto asignado al factor trabajo asciende a \$ 1.800.000, para una Capacidad Eficiente de 80.000 horas hombre productivas. Se conoce además que la relación tiempo-producto es de 1,5 horas y que la Capacidad Práctica Máxima es de 90.000 horas.

En una postura clásica, en la que no se considerara la Capacidad Ociosa, la hoja standard se define en base a la Capacidad Eficiente, por lo que quedará fijada como:

<u>Cantidad</u>	<u>Precio</u>	<u>Costo</u>
1,50	22,50 <sup>2</sup>	33,75

Si los datos reales, una vez finalizado el período sujeto a análisis, ascienden a 78.000 horas hombre productivas, para una producción de 50.000 unidades, devengándose un costo real de \$ 1.890.000, los desvíos podrán calcularse como:

$$\text{Variación Cantidad} = (\text{Cantidad Real} - \text{Cantidad Standard}) * \text{Precio Standard}$$

$$\text{Variación Cantidad} = (78.000 - 50.000 * 1,5) * 22,5 = 67.500$$

$$\text{Variación Precio} = (\text{Precio Real} - \text{Precio Standard}) * \text{Cantidad Real}$$

$$\text{Variación Precio} = (1.890.000 / 78.000 - 22,5) * 78.000 = 135.000$$

Si por lo contrario se optase por cuantificar la Capacidad Ociosa, la hoja standard se formulará en base a la Capacidad Práctica Máxima:

<u>Cantidad</u>	<u>Precio</u>	<u>Costo</u>
1,50	20 <sup>3</sup>	30

<sup>2</sup> Obtenido como cociente entre el presupuesto (\$ 1.800.00) y la capacidad eficiente ( 80.000 hs)

<sup>3</sup> Obtenido como cociente entre el presupuesto (\$ 1.800.00) y la capacidad práctica máxima ( 90.000 hs)

La Capacidad Ociosa Anticipada, queda definida por la diferencia entre la Capacidad Práctica Máxima y la Capacidad Eficiente:

$$\text{Capacidad Ociosa Anticipada ( COA )} = ( 90.000 - 80.000 ) * 20 = 200.000$$

Al momento del análisis de los desvíos, se determinará en primer lugar la variación de la Capacidad Ociosa Anticipada.

$\text{Variación COA} = (\text{Monto devengado Mano Obra} - \text{Monto Presupuestado}) * \text{horas de ociosidad previstas} / \text{capacidad práctica máxima}$
---

$$\text{Variación COA} = ( 1.890.000 - 1.800.000 ) * 10.000 / 90.000 = 10.000$$

La variación del costo de la capacidad ociosa anticipada es un concepto ex-post que corrige únicamente el componente monetario, no afectando el tiempo de ociosidad previsto. Se desprende entonces que la variación del precio standard de la hora es de \$1

Luego es posible calcular las variaciones de Presupuesto, Capacidad y Eficiencia, asignables a la producción. La suma de las tres variaciones deberá coincidir con el desvío global, que como se expone asciende a \$ 180.000

$$\text{Costo Standard} = 50.000 * 30 = 1.500.000$$

$$\text{Costo resultante sin ociosidades} = 1.890.000 - 200.000 - 10.000 = 1.680.000$$

La Variación Presupuesto se define como:

$\text{Variación Presupuesto} = \text{Monto devengado Mano Obra} - \text{Presupuesto Mano Obra}$
--

$$\text{Variación Presupuesto} = ( 1.890.000 - 200.000 - 10.000 ) - ( 1.800.000 - 200.000 )$$

$$\text{Variación Presupuesto} = 80.000$$

Para el cálculo de la Variación Presupuesto, se considera el monto del factor trabajo neto de los cargos a ociosidades anticipadas. Obviamente la desviación coincide con una incidencia de \$1 por hora, tal como fue calculada en el punto anterior.

La Variación Eficiencia queda definida como:

$\text{Variación Eficiencia} = (\text{Capacidad Real} - \text{Capacidad Standard}) * \text{Precio Standard}$
--

$$\text{Variación Eficiencia} = ( 78.000 - 50.000 * 1,5 ) * 20 = 60.000$$

La Variación Eficiencia indica los desvíos en la eficiencia del factor trabajo en relación con la definida en el standard, se centra en contestar ¿cómo se trabajó?.

En el ejemplo se observa que la producción ha sido ineficiente, requiriendo un mayor tiempo, que la establecida en el standard.<sup>4</sup>

La tercer variación, la Variación Capacidad se define:

$\text{Variación Capacidad} = (\text{Capacidad Eficiente} - \text{Capacidad Real}) * \text{Precio Standard}$
--

<sup>4</sup> Para una producción eficiente se requerían 75.000 horas.

$$\text{Variación Capacidad} = (80.000 - 78.000) * 20 = 40.000$$

La Variación Capacidad, es la que indicará si el nivel de uso del factor trabajo ha sido eficaz y cuáles fueron los desvíos en relación con el nivel de trabajo prefijado por el standard. Responde a la pregunta ¿cuánto se trabajó?

En el ejemplo planteado, el uso del factor trabajo fue menor al prefijado como eficiente, generándose tiempos ociosos no previstos, que se asociarán a la denominada Capacidad Ociosa Operativa, y complementarán a la Capacidad Ociosa Anticipada.

El cargo total a resultados por ociosidades del factor trabajo, ya sea por concepto de costo o de desvío, será la diferencia entre la Capacidad Práctica Máxima y la Capacidad Real. Por lo que el monto total de pérdidas por ociosidades alcanza la suma de \$ 252.000, producto de las 12.000 horas a un precio de \$21 por hora (\$20 precio Standard + \$ 1 de desvío)

La Capacidad Ociosa Total es a su vez resultado de la sumatoria de dos conceptos: la Capacidad Ociosa Anticipada (concepto ex-ante) y la Capacidad Ociosa Operativa (concepto ex-post)

La Capacidad Ociosa Anticipada fue calculada en un costo standard de \$ 200.000, reconociéndole un desvío de \$ 10.000. La Capacidad Ociosa Operativa, se determinó a un costo standard de \$ 40.000. Es posible adjudicar, parte de la variación presupuesto, a los desvíos a la ociosidad operativa, que en este caso ascienden a \$ 2.000<sup>5</sup>.

Se tendrá entonces un costo total por ociosidades de \$ 240.000 (correspondientes a las 10.000 horas anticipadas más las 2.000 horas operativas), conjuntamente con desvíos del orden de \$ 12.000 (\$ 10.000 de ociosidades anticipadas y \$ 2.000 operativas), totalizando entonces, el cargo a resultados de \$ 252.000 ya calculado.

#### **4. LA INFLACIÓN Y EL FACTOR TRABAJO**

Como se expuso anteriormente, los procesos inflacionarios generan distorsiones en la información contable, por lo que se deberá recurrir a diversas técnicas a efectos de una correcta exposición de las cifras informadas.

En este capítulo se analizará la cuantificación del componente monetario del factor trabajo.

En economías con depreciaciones significativas de la moneda, la financiación de terceros puede incluir un sobreprecio de inflación, o la incorporación de intereses implícitos por parte del agente que financia la operación. La doctrina contable ha tomado posición al respecto, recomendando la segregación de sobreprecios e intereses implícitos.

Son escasas las fuentes de financiamiento que no se encuadran en lo antes expuesto. La financiación del factor trabajo, ya sea por el propio trabajador, o por los organismos recaudadores de las cargas provisionales, son unas de las pocas excepciones a la regla general.

Si se acepta que la financiación del factor trabajo, en períodos inflacionarios, genera resultados asociados a dicha financiación, parecería lógico plantear, que a los efectos de gestión, este resultado se asocie al costo del mismo.

Las distintas partidas que se incluyen dentro de los pasivos asociados al factor trabajo poseen diferentes plazos de financiación. Algunos rubros son financiados durante períodos breves de tiempo,

---

<sup>5</sup> 2.000 hs \* \$1

como las remuneraciones líquidas y los aportes a los organismos de previsión social. Otras partidas son financiadas durante períodos más prolongados, como el financiamiento del sueldo anual complementario o la suma para el mejor goce de la licencia.

A su vez dichas partidas se clasifican en monetarias y no monetarias, dependiendo si naturalmente ya se encuentran expresadas en una moneda de cierre o si están sujetas a cláusulas de ajuste.

*a) Tratamiento de los Pasivos monetarios asociados al factor trabajo*

Los pasivos monetarios, en economías inflacionarias, generan una ganancia por exposición a la inflación, llamada resultado por desvalorización monetaria (RDM)

El tratamiento usual de la doctrina a estos resultados, es la exposición de este resultado dentro del capítulo de resultados financieros. Sin embargo, ante un mayor requerimiento de apertura de los rubros contables a efectos de gestión, así como la correcta cuantificación de los recursos consumidos por las organizaciones, puede ser significativo la asociación del RDM con el recurso que generó el endeudamiento.

Tal sería el caso de los pasivos asociados a remuneraciones líquidas, aportes a la seguridad social, y toda partida proporcional a lo realmente percibido por el trabajador.

Los distintos componentes de la Mano de Obra, asociados a pasivos monetarios, en moneda nominal, son posibles de definirse como  $b_1, \dots, b_n$ .

$$B = \sum_1^n b_i$$

Siendo B el monto devengado por el factor trabajo asociado a los pasivos monetarios relacionados.

Para determinar el efecto del financiamiento en el costo de un  $b_i$  genérico, se deberá cuantificar el RDM generado por dicho financiamiento.

A los efectos del cálculo del RDM asociado a  $b_i$  se tomará el momento en que el crédito es exigible (moneda de pago), determinándose como:

$$\text{RDM asociado a } b_i = b_i * (\text{Indice de pago} / \text{Indice prom. devengamiento} - 1)$$

donde la fecha de origen de  $b_i$  es el promedio del período de devengamiento de la mano de obra.

A efectos de deducir el RDM del costo de  $b_i$ , se deberán expresar ambas partidas en moneda homogénea. Al ser diferentes los plazos de pago de los diversos  $b_i$ , se opta por una moneda de un momento de tiempo anterior o posterior a la fecha de pago, que se denominará moneda de momento k (moneda k)

$$\boxed{\text{RDM asociado a } b_i \text{ en moneda k} = b_i * (\text{I pago} / \text{I prom. devengamiento} - 1)(\text{I k} / \text{I pago})} \quad (1)$$

Siendo  $I_k$  el Índice en el momento de tiempo k  
Si se expresa  $B_i$ , también en moneda del momento k se tiene:

$$\boxed{B_i \text{ en moneda k} = b_i * I_k / \text{I prom Devengamiento}} \quad (2)$$

El costo de  $b_i$ , neto de RDM, en moneda del momento  $k$ , ( $b_i k$ ) se obtendría restando (2) –(1)

$$\text{Costo neto } b_i k = b_i * I_k / I_{\text{prom deveng.}} - b_i * (I_{\text{pago}} / I_{\text{prom. deveng.}} - 1) (I_k / I_{\text{pago}})$$

Sacando  $b_i$  de factor común

$$\text{Costo neto } b_i k = b_i * (I_k / I_{\text{prom deveng.}} - (I_{\text{pago}} / I_{\text{prom. deveng.}})) (I_k / I_{\text{pago}}) + I_k / I_{\text{pago}}$$

Operando, se anulan los dos primeros términos del paréntesis multiplicador de  $b_i$ , por lo que:

$$\boxed{\text{Costo neto de } b_i k = b_i * I_k / I_{\text{pago}} \quad (\text{en moneda del momento } k)} \quad (3)$$

Generalizando, el costo del factor trabajo, neto de RDM, para los componentes de la misma financiados por pasivos monetarios, se puede resumir mediante la siguiente ecuación:

$$\text{Costo Neto de } B = \sum_i^n b_i * I_k / I_{\text{pago de } b_i} \quad (\text{en moneda momento } k)$$

A efectos de ejemplificar lo expuesto, se desarrollará el siguiente caso:

Corresponde a aportes a la Seguridad Social por remuneraciones marzo/02  
 $b_i = \$ 100$ .

Fecha de pago: 15/4		
Indice promedio marzo	105.0	
Indice 15 de abril	117.6	
Indice 31 de octubre	147.0	
RDM por financiamiento =	$100 (117.6/105 - 1) =$	12
<u>En moneda de octubre</u> (k=31 de octubre)		
Aportes =	$100 * 147/105 =$	140
RDM =	$-12 * 147/117.6 =$	<u>-15</u>
Costo Neto de Aportes		125

Al mismo resultado se llega aplicando la fórmula (3):

$$\text{Costo Neto de Aportes} = 100 * (I_k / I_{\text{pago}}) = 100 * 147 / 117.6 = 125$$

*b) Tratamiento de los Pasivos no monetarios asociados al factor trabajo*

Son pasivos asociados a remuneraciones tales como salarios en moneda extranjera, sumas para el mejor goce de la licencia, y las remuneraciones en especie. Estos pasivos poseen como característica común la posibilidad de cambios en la cuantificación de los mismos en moneda nominal.

Dichos rubros, por estar sujetos a reajuste se encuentran expresados en una moneda actualizada. La tenencia de estos pasivos, no genera RDM, sino un resultado por tenencia. Fowler Newton al referirse a las partidas de provisiones para afrontar el pago de vacaciones y de indemnizaciones a viajantes por clientela expresa que: “en rigor, este es un resultado de tenencia, generado por el hecho que el pasivo asumido haya modificado su saldo en moneda constante”.

Dicho resultado en moneda del momento  $k$ , responde a la diferencia entre el valor corriente de la deuda al momento  $k$ , y el valor histórico de la misma ajustado por el Índice general de precios a dicho momento.

$$\boxed{\text{Resultado por tenencia} = \text{Valor corriente deuda} - \text{Valor Histórico Ajustado}}$$

En un razonamiento análogo al desarrollado en el punto anterior, estos resultados por tenencia deberán asociarse al costo del factor trabajo, disminuyendo o incrementando el mismo según corresponda.

Ejemplo: supóngase que se remunera a ciertos técnicos en una moneda distinta de la moneda funcional de la organización sujeta a análisis, por un monto líquido de US\$ 10.000.

La evolución del tipo de cambio, y del Índice General de Precios se muestran a continuación:

<u>Fecha</u>	<u>IGP</u>	<u>Tipo Cambio</u>
15-Mar	100	12
31-Mar	110	14

Al 31 de marzo, fecha de hacer efectivo el pago de las retribuciones, el pasivo asumido varió su valor en moneda corriente.

Se deberá cuantificar entonces el resultado por la tenencia de ese pasivo

Ajustado	$10.00 \cdot 12 \cdot 110 / 100$	132.000
Corriente	$10.000 \cdot 14$	<u>140.000</u>
Resultado tenencia		-8.000

En este ejemplo, se obtiene una pérdida por tenencia de pasivos en dólares, a raíz de la brecha existente entre la evolución del tipo de cambio y del deterioro de la moneda. La doctrina tradicional suele reflejar esta defasaje como un resultado financiero y se incluye dentro de la diferencia de cambio real, o resultados por tenencias de pasivos en moneda extranjera. Sin embargo, parece más apropiado a nivel de gestión, asignar esta diferencia al costo del factor trabajo. Idéntica comparación deberá efectuarse con los aportes a los organismos recaudadores de la seguridad social, y toda partida proporcional a lo retribuido en la moneda extranjera.

Aunque la metodología propuesta no ofrece mayor dificultad a la hora de determinar el componente monetario del factor trabajo en un modelo resultante, puede volverse compleja a la hora de aplicarla a un modelo standard.

Existen diversas posiciones con respecto al tratamiento del costo standard en mercados con procesos inflacionarios significativos:

Algunos autores optan por ajustar el precio standard a valor corriente o de reposición.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> Costo para Empresarios, Gimenez y Colaboradores

Oscar Osorio, al referirse al Precio Standard sostenía que una de las características de este sistema es lograr una cierta permanencia de los standards, incluidos los monetarios, aunque la vigencia de los mismos se haya reducido a períodos cada vez mas cortos. Si la proyección de los precios se ha efectuado con mucha aproximación a la realidad futura, esta característica se mantiene y su uso aún presta utilidad, pues en este caso se aproxima al precio de reposición.

Aplicando la metodología analizada previamente, en un Sistema de Costo Standard, la determinación del efecto del financiamiento de las partidas que integran el factor trabajo, debería calcularse al momento de fijar la hoja standard. También en este caso el RDM asociado al financiamiento del factor trabajo, así como los resultados por tenencia se deberían deducir del precio del dicho recurso.

Si se acepta como técnica, ajustar la Hoja Standard al inicio del período, se hará sobre la base de índices presupuestados. Queda cuestionarse entonces, la elección del momento de tiempo en que va a expresarse dicho precio. Aunque en una primera instancia parecería apropiado elegir una fecha promedio del mes, ya que los ingresos y costos generalmente se devengan en forma homogénea durante el mismo, se opta por expresar la hoja al fin del mes o del período de análisis, ya que es entonces donde es posible medir los desvíos y por consiguiente evaluar la gestión.

Para efectuar los ajustes correspondientes, se deberá estimar la evolución del Índice salarial, como así también el Índice General de Precios. Pero en la medida que se parte de índices presupuestados, tanto el general como el específico de los salarios, existirán desvíos entre éstos y la evolución real de los mismos.

Al finalizar cada período presupuestado, es posible determinar la inflación realmente ocurrida, así como los aumentos reales de salarios en el caso de corresponder; pudiendo de esa forma determinar el ajuste real.<sup>7</sup> Esto implica distinguir, en la variación presupuesto del factor trabajo, los desvíos ocurridos por diferencias de cobertura.

## 5. CONCLUSIONES

Es sabido que en los últimos años los requerimientos de información para la toma de decisiones se han visto incrementados. Corresponde entonces la incorporación de los cambios acontecidos en el entorno en los reportes contables, ya sean internos o externos.

Sin duda, cada organización se verá afectada de una forma particular y propia ante escenarios de crisis e inflación. Es por ello, que cada empresa deberá optar por la elección de las técnicas a aplicar, según sus particularidades, a efectos de la determinación del costo del factor trabajo. Se deberá tener en cuenta entonces, la relación costo beneficio que la metodología propuesta pueda brindar.

En cuanto a la determinación de las ociosidades vinculadas al factor trabajo se destaca la importancia de una adecuada exposición de las capacidades utilizadas y no utilizadas, conduciendo a una mejor comprensión de los costos asociados a cada una de ellas. A su vez, la revelación de la capacidad no utilizada debería impulsar a los altos ejecutivos a la búsqueda de formas alternativas para la reducción de los costos de ociosidad.

Obviamente la utilidad de cuantificar las variaciones ocurridas, tiene sustento en un análisis e interpretación de las mismas. Sin embargo, sabido es que en el plano de la realidad, la complejidad de las interrelaciones dinámicas de las variables es más rica que el análisis de los desvíos. Por ejemplo, la variación eficiencia podría ocultar ociosidades, a raíz de un enlentecimiento de los tiempos propiciado por una baja en el nivel de actividad.

---

<sup>7</sup> Nótese que el Índice real al 31 de diciembre, necesario para el ajuste de partidas como el sueldo anual complementario, sólo será posible conocerle luego de finalizado el año civil

Por otra parte, en los países de la región se están buscando alternativas que tiendan a flexibilizar la relación laboral, con el objetivo de reducir costos (y por ende las ociosidades de referencia) a efectos de lograr una mejora de la competitividad empresarial

En cuanto al análisis del factor trabajo en un contextos inflacionarios, cabe mencionar que el efecto del financiamiento asociado al costo de estos recursos, será mayor en los meses distantes al momento de hacer efectivo el pago al trabajador<sup>8</sup>

Sin embargo, el efecto del financiamiento, puede diluirse en la medida que se minimicen los ajustes salariales. En este caso la pérdida del poder adquisitivo de los salarios resulta, por el propio proceso inflacionario, más relevante que el efecto ocasionado por el propio financiamiento.<sup>9</sup>

El impacto de la inflación en una organización no dependerá de la cuantía alcanzada por el Índice General de Precios, sino de la estructura de activos y pasivos de cada ente. La misma premisa es aplicable al momento de asociar el efecto del financiamiento del factor trabajo, con el costo del mismo. La materialidad de dicho cálculo dependerá, más que de la magnitud de la tasa de inflación, de la forma en que cada empresa remunera a sus empleados. Esta puede variar tanto en el tipo de remuneración (moneda extranjera, salarios en especie, y otras), como así también en la periodicidad y calibre de los aumentos que percibe el trabajador.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Asuaga, Peombo, Husal*: “El factor trabajo, su cuantificación en contextos inflacionarios”. Trabajo presentado en el XXV Congreso del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos.
- Cartier, Enrique*: “Apuntes para un replanteo de la teoría de los costos fijos”. Trabajo presentado en el XXV Congreso del Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos.
- Fowler Newton E.*: “Contabilidad con Inflación”. Ediciones Contabilidad Moderna S.A.I.C.
- Giménez, Carlos y otros*: “Costos para empresarios”. Editorial Macchi, 1995.
- Hansen y Mowen*: “Administración de Costos”. Thomson editores.
- Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas del Uruguay*: “Informe de coyuntura 2001-2002”.
- International Accounting Standards Committee*: “Normas Internacionales de Contabilidad 2001”. Publicado por Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C..
- Jarazo Sanjurjo, Antonio*: “Problemática de la determinación de costos en ambiente inflacionario”. Costos y Gestión, Argentina.
- Larrimbe, Pignatta, Rossi*: “Contabilidad e Inflación”. Fundación Cultura Universitaria.
- Larrimbe, Pignatta, Rossi, Tisnés*: “La información Contable en época de crisis”. Trabajo interamericano presentado en la XVII Conferencia Interamericana de Contabilidad, 1987.
- Osorio, Oscar M.*: “La capacidad de producción y los costos”. Editorial Macchi, 1992.
- Vazques, Juan Carlos*: “Costos”. Ediciones Aguilar, 1992.

---

<sup>8</sup> Siempre que se traten de partidas asociadas a pasivos monetarios

<sup>9</sup> Esta afirmación se ve relativizada cuando las remuneraciones en especie son significativas o ante salarios pagados en una moneda extranjera de poder adquisitivo superior a la moneda funcional de la organización sujeta a análisis



### **Carolina Asuaga**

Contador Público (Universidad de la República, Uruguay). Postgrado en Costos y Gestión (Universidad Nacional de la Plata y IAPUCO, Argentina). Ha realizado estudios de especialización en Gestión de la Industria Turística (ICA, Japón). Es Profesora Adjunta de la Cátedra de Contabilidad de Costos de la Universidad de la República. Directiva de la Asociación Uruguaya de Costos. Secretaria de la Comisión de Costos del Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay. Miembro integrante de la Comisión Técnica en el área de Investigación Contable de la XXIV Conferencia Interamericana de Contabilidad. Autora de diversos artículos y publicaciones, tanto a nivel nacional como internacional.