

ASUNTOS CONTABLESEN ASUNTOS JURIDICOS. Hacia un acercamiento conceptual con nuestros amigos del Derecho.

Primera Parte: Causas Comerciales

VILLAMAYOR Diego Rolando

Contador Público

Especialista en Sindicatura Concursal

Docente FCE - UNaM

MP 0521 CPCEM

dvillamayor@hotmail.com



VILLAMAYOR NERCOLINI Mariana

Contadora Pública

MP 2623 CPCEM

marianavillamayornercolini@gmail.com



RESUMEN

Desde hace un tiempo a esta parte hemos venido experimentando consultas y efectuando informes periciales en juicios de contenido civil, comercial y laboral, en el ámbito de la primera circunscripción judicial de la Provincia de Misiones, requeridos por profesionales del derecho, a pedido de partes, o a requerimiento de los Tribunales, donde se nos han solicitado aclaraciones o desarrollos sobre aspectos conceptuales de nuestra disciplina.

Este trabajo tiene como objetivo, comentar algunos casos, sus particularidades y sus explicaciones, como también aportarlas aclaraciones conceptuales que correspondan, sobre dichos casos y sobre otros puntos o cuestiones de nuestra profesión de las ciencias económicas, tratando de aportar claridad a nuestros colegas del derecho, sobre la manera de formular los interrogantes, con el fin de que lo desarrollado contribuya a una mejor administración de justicia.

Implica asimismo un impulso para que ambas profesiones se interrelacionen de una manera más armónica, dejando abierta la cuestión a propuestas o sugerencias desde el ámbito de las ciencias económicas, en pos de dicho servicio de justicia.

PALABRAS CLAVES

Informes Periciales – Causas Comerciales – Aspectos Conceptuales de Contabilidad – Interrelación profesional Abogacía/Contador Publico

Caso 1

Monto Retirado en una Sociedad o emprendimiento “a cuenta de futuras ganancias” o “a cuenta de utilidades”

Este interrogante fue formulado en una causa comercial donde se ventilaba el monto que un socio retiraba mensualmente a cuenta de utilidades, a modo de sustentar sus compromisos financieros mensuales.

El punto de pericia expresaba puntualmente:

“Monto a cuenta de futuras ganancias que retiraran los socios desde el inicio societario conforme los documentales que respaldan dichos retiros”;

Y fue respondido de la siguiente manera:

“DIGO: *Que no he podido acceder a compulsar los libros rubricados de la firma, por lo que no estoy en condiciones de responder a este punto de pericia.*

Sin embargo, manifiesto que de las planillas de cálculos mencionadas en el apartado II, practicadas por el actor, que me fueran proporcionados, se indica que “Socio Gerente \$ 3000, y Socio Rentista \$ 2.500, Retiro a cuenta de futuras ganancias año 2009” (no se indica si es mensual); y “Año 2008 Socio Gerente \$ 1.200, como honorarios por servicios gerente” (no se indica si es mensual).

He cotejado estos valores con los datos de los Estados Contables de los ejercicios 2006, 2007 y 2008, no encontrando ninguna cuenta donde figuren los mismos”.

Explicaciones:

Es habitual que en las sociedades que existen en nuestra región, habitualmente en las Pymes familiares o de amigos, los socios, que seguramente prestan su fuerza laboral en la misma, llevando adelante el emprendimiento en persona, los mismos retiren para su sustento, un emolumento mensual que se fija de común acuerdo, como retribución por su calidad de socio y socio-trabajador, figuras que como exprese suelen ser simultaneas. Este desembolso financiero o retiro a cuenta de utilidades de la sociedad, suele (y debe) registrarse en una cuenta que suele denominarse “Nombre del Socio – Cuenta Particular”, que es cancelada al finalizar el ejercicio, cuando se distribuyen las utilidades del mismo, o absorbidas por la sociedad, si al finalizar dicho ejercicio se producen perdidas. -

No es correcto desde el punto de vista contable, e impositivo, que dichos conceptos, que son para cubrir los gastos personales del socio, se contabilicen como gastos en la contabilidad de la sociedad, ya que se tratan de personas diferentes, la persona individual y la



persona jurídica.

Comentarios

El punto de pericia fue solicitado por la parte actora, la misma que debía aportar los libros para su compulsión posterior. Lógico es pensar desde nuestra óptica de las ciencias económicas que conociendo que dichos libros o los comprobantes respaldatorios, no serían aportados, sería difícil que el perito dictamine algo al respecto, más allá de lo que fue informado, que surgía de los balances puestos a disposición. Lo que tratamos de decir, es que si los asesores jurídicos de la parte, hubieran sabido que no se aportarían los libros, creemos que deberían haber pensado la forma de proponer el interrogante, tal vez desde otra óptica, con el fin de que la respuesta sirva realmente como aporte a la dilucidación de la causa.

Caso 2

Ganancias Brutas y Ganancias Netas:

Este interrogante fue formulado en una causa comercial donde se discutía el monto de las ganancias brutas y netas del negocio; que era uno de los aspectos que motivaban la controversia.

El punto de pericia expresaba puntualmente:

“Monto de Ganancias brutas y netas anuales desde el inicio de la actividad”:

Y fue respondido de la siguiente manera:

“DIGO: Que según los Estados Contables que he tenido a la vista los montos de ganancias brutas y netas son las siguientes (las cifras entre paréntesis corresponden a pérdidas):

Año (fecha cierre ejercicio)	Ganancia Bruta \$	Ganancia (Perdida) Neta \$
31/12/2004	0,00	(86,00)
31/12/2005	12.058,95	(6.473,45)
31/12/2006	67.065,47	6.598,92
31/12/2007	24.027,00	(33.208,23)
31/12/2008	61.627,79	8.218,23

Explicaciones:

Concepto de Ganancia Bruta, según la RT 9 de FACPCE:

Recurriendo a la norma técnica en vigencia encontramos:

“B. RESULTADOS ORDINARIOS - B.1. Ventas netas de bienes y servicios: Las ventas se exponen en el cuerpo del estado, netas de devoluciones y bonificaciones..... B.2. Costo de los bienes vendidos y servicios prestados: Es el conjunto de los costos medidos en valores corrientes del mes en que se reconocen, atribuibles a la producción o adquisición de los bienes o a la generación de los servicios cuya venta da origen al concepto de la sección B.1.- B.3. Resultado bruto sobre ventas: Es el neto entre los dos conceptos anteriores”.

O sea, concluimos que la Ganancia Bruta es la diferencia entre los ingresos por ventas de bienes y servicios y los costos necesarios para adquisición o producción de dichos bienes o servicios.

Concepto de Ganancia Neta:

A su vez, el concepto de Ganancia Neta, implica que, a la Ganancia Bruta determinada de la forma indicada precedentemente, deben descontarse todos los gastos y sumar todos los ingresos, por todo concepto, que haya tenido el ente en un periodo determinado; lo que implica que debe interpretarse que dicho concepto de Ganancia Neta, es el Resultado Final de un periodo, por todo concepto.

**Comentarios:**

El punto de pericia fue solicitado por la parte actora. Y por lo leído en autos, el objetivo de la demandante, era determinar el margen de ganancia que aportaba al emprendimiento, cada uno de los servicios prestados, (el 30%, el 50% o menos, o más), si es que se nos permite pensar así, desde nuestra óptica de las ciencias económicas. Como la pregunta estaba formulada de dicha manera, consideramos en esa oportunidad que, teniendo los balances en el expediente, se debía contestar informando las cifras respectivas de dichos documentos; que

desde nuestra opinión no contribuyó en mucho al interés de la causa.

Caso 3**Valor de la Cartera de Clientes**

Este interrogante fue formulado en una causa comercial donde se discutía el valor de la cartera de clientes del negocio; que era uno de los aspectos que motivaban la controversia.

El punto de pericia expresaba puntualmente:

“Valor aproximado de la cartera de clientes durante los últimos años de gestión en el hotel”

Y fue respondido de la siguiente manera:

“DIGO: Que el valor de la cartera de clientes de un fondo de comercio, está dado por el precio al cual un posible comprador, estaría dispuesto a pagar en una transacción de transferencia de dicho fondo de comercio, por este Activo Intangible, siendo que de este modo, se configuraría que el supuesto comprador estaría dispuesto a desembolsar esa suma de dinero, a cuenta de las futuras utilidades que le reportaría el emprendimiento, que provendrían del buen nombre y condiciones de trabajo, como ser calidad del servicio, atención preferencial al cliente, canales de comercialización de los productos o servicios, posibilidades de atención de cuentas corrientes por dichos servicios, y los mismos clientes preferenciales que el emprendimiento pudiese tener, y otras múltiples condiciones que hacen al fondo de comercio distintivo de otros competidores de plaza y aseguran utilidades normales o en exceso de lo normal para la actividad en cuestión. Este

concepto es asimilable a uno de los puntos que hacen al valor llave de un ente, que es el interrogante del siguiente punto de pericia.

A su vez, se pueden hacer incontables cálculos matemáticos y estadísticos para poder determinar en forma estimativa este valor, pero todos y cada uno de estos cálculos, serán siempre expresiones matemáticas de un valor subjetivo, que podría pretender cobrar el vendedor de un fondo de comercio, que en el momento de una negociación con un posible adquirente, se enfrentará con otro valor subjetivo puesto por la contraparte, que luego de la negociación respectiva, llegara a un acuerdo o no, efectuándose la transferencia del fondo de comercio o no. Y de ser así, ese y solo ese, será el valor de la cartera de clientes, que se verifico en la operación comercial de traspaso de dicho fondo de comercio.-

Por todo ello, no es posible determinar en forma objetiva dicho valor, y todo calculo que realice siempre será una estimación subjetiva de algo que no ha sucedido (la venta de un fondo de comercio), por lo que me abstengo de responder el presente punto de pericia”.

Explicaciones:

Como se podrá notar, en este caso nos hemos abstenido de responder este interrogante por los motivos expuestos,

expresando los motivos, y dando una explicación conceptual del tema contable motivo de la controversia.

Y este punto en particular, fue relacionado en dicha presentación, con el caso que sigue a continuación:

Comentarios:

Como se verá, este punto hace alusión a un concepto incluido en otro de mayor envergadura como lo es el concepto de valor llave de negocio. Y lo que aquí se ha solicitado, es una descomposición del mismo, teniendo en cuenta uno solo de sus componentes o factores, del concepto de las “ventajas comparativas” que hacen a un emprendimiento. Por ello, necesariamente, debemos vincular los comentarios al caso que sigue a continuación.

Caso 4

Valor de la Llave del Negocio

Este interrogante fue formulado en la misma causa comercial que el caso anterior.

El punto de pericia expresaba puntualmente:

“Valor llave aproximado del negocio o explotación (hotel) en oportunidad de la rescisión”

Y fue respondido de la siguiente manera:

“DIGO: Que el Valor Llave de un fondo de comercio, está dado por el Valor Actual de las utilidades en exceso de lo normal, o sea por encima de los otros emprendimientos similares de la plaza, que este emprendimiento puede llegar a generar en el futuro, como consecuencia de la conjunción de una serie de variables o factores que hacen distintivo este ente, y lo caracterizan, y que a manera enunciativa pueden nombrarse como el nombre del negocio, las marcas que comercializa, la calidad de los productos o servicios que presta, la atención del personal humano, la eficiencia de los procesos o servicios, las condiciones de distribución comercial, las ventajas competitivas en cuanto a los descuentos de los precios de los proveedores, las posibilidades de financiación de sus productos, la ubicación preferencial del comercio, la exclusividad (total o en determinada área geográfica) en la utilización de algunos intangibles (marcas, patentes, procesos secretos, derechos, franquicias, concesiones); La adecuada experiencia técnica; la inserción en la comunidad y apropiadas estrategias de comunicación publicitaria; La habilidad del empresario, etc.

En contabilidad, este es el concepto del Valor Llave, y aquí cabe mencionar un antes y un después. El antes es el periodo en que el probable vendedor del fondo de comercio, genero todas estas condiciones superlativas de su comercio, como fruto de su trabajo y la evolución del negocio. Luego, el después, es el periodo en el que el supuesto comprador del fondo de comercio, va a usufructuar ese potencial distintivo, y que seguramente le reportara utilidades en exceso de lo normal, en un plazo futuro

de varios años, de no mediar cambios internos y/o externos del contexto, que afecten las condiciones generadas por el



anterior dueño del negocio.

Es por eso, que el nuevo dueño estaría dispuesto a pagar un sobre-precio (más de lo que valen los bienes inventariables que cuenta el negocio, activos, como ser mercaderías, muebles y útiles, rodados, maquinarias, instalaciones, edificios y propiedades, como también, saldos de cuentas a cobrar o derechos contra terceros, e inversiones si tuviere, como también los bienes intangibles con que se cuente, menos los pasivos, que fueren transferidos) y esto es el Activo Intangible denominado Llave de Negocio.

Por supuesto que esto es sin dudas un valor subjetivo que dependerá de la negociación que puedan llevar adelante, ese supuesto vendedor, con ese supuesto comprador; pero el argumento que justifica ese sobre-precio, es el descripto precedentemente.

A su vez, cuando se habla de Valor Actual, este concepto, se refiere a un valor futuro, desde el momento de la compra-venta del fondo de comercio, hacia el futuro, o sea, referido a las utilidades que obtendrá el nuevo dueño del comercio en el futuro, (4 años, 5 años

o más?), como consecuencia de las ventajas comparativas desarrolladas por el anterior dueño, y como todo valor del futuro, está sujeto a variables inciertas, o predicciones del futuro, en cuanto a la evolución de la inflación, o del contexto de las variables económicas que pudieren alterarse en este periodo futuro considerado. O sea, implicaría, “traer” del futuro, valores de utilidades esperadas, actualizando esos valores por una inflación futura, y por un interés futuro.

Todo esto ha merecido en nuestra disciplina contable, amplios desarrollos doctrinarios, que también han sido objetos de tratamientos en sede judicial, que pueden verificarse en cualquier bibliografía disponible.

Este perito podría seguir ilustrando este concepto en el sentido de que el valor llave de un negocio, es un valor autogenerado y las Normas Contables no



lo reconocen en una empresa en marcha como un activo intangible que se exponga en los mismos. Sí se reconoce contablemente y por lo tanto se exponen en los Estados Contables cuando son

adquiridas. No se debe confundir la no exposición del valor llave autogenerada, con el concepto de que no existe dicho valor. Si se dan las causales que hacen nacer el valor llave, existe y es posible su cuantificación (Aunque sea autogenerada); en el caso de la venta de un establecimiento es frecuente determinar su valor por diferencia entre el Patrimonio Neto (El valor de todos los bienes inventariables, menos las deudas) y el precio de la transacción si éste es mayor, es decir, existe un Plus que se denomina llave de negocio.

Existe consenso en la doctrina que, para tener un valor de venta, la llave debería representar un sustancial poder de ganancias que supere el interés normal más la retribución del empresario considerado en conjunto.

También podemos manifestar que la llave es la capacidad de ganar más que las utilidades normales. La llave implica un nivel de utilidades más alto que el normal. Además, Fowler Newton (2016:585-587), expresa que “hay acuerdo en considerar que una empresa posee un valor llave cuando tiene alguna ventaja comparativa sobre otras, en cuyo caso: a) Se espera que la rentabilidad ordinaria de su patrimonio este por encima de la que podría considerarse como normal; b) Debería haber interesados en pagar por la empresa una suma superior a la resultante de multiplicar el porcentaje de patrimonio que deseen adquirir por la suma algebraica de las medidas contables asignadas a: 1) los activos identificables; 2) los costos imputables contra ingresos futuros; 3) los pasivos. Las ventajas comparativas podrían resultar de factores como estos: a) la reputación del emisor de los Estados Financieros; b) una

ubicación geográfica ventajosa (dada, por ejemplo, por la cercanía con los mercados donde se compran las materias primas o se venden los bienes o servicios producidos); c) la exclusividad en la utilización de marcas, patentes, procesos secretos, derechos, franquicias, concesiones u otros intangibles; d) la existencia de situaciones que reducen el impacto de la competencia, incluyendo las desventajas o ineficacias de los competidores; e) la clientela (cantidad y calidad); f) la eficacia de su organización; g) la inteligencia y la capacidad de sus directores, administradores y empleados; h) las buenas relaciones con el personal; i) el aprovechamiento de leyes que otorgan ventajas, como la exención de determinados impuestos durante ciertos lapsos.”

“Décadas atrás no se definía al “valor llave” considerando su origen (la existencia de ventajas comparativas) sino por referencia a un presunto mecanismo de cálculo. En 2005, Biondi (2005, 597) mantenía esa línea al afirmar: “Existen muchas definiciones, pero la que más se destaca por su caracterización integral y objetiva es: “valor actual de las superutilidades futuras esperadas”.

Continuando con lo expuesto por Fowler Newton, ... *“la definición transcripta nos parece: a) insatisfactoria porque en lugar de caracterizar al concepto definido describe una (y solamente una) de las mecánicas que podrían emplearse para su cálculo; b) incompleta, porque no menciona: 1) cuantos periodos futuros de “superutilidades” deberían considerarse para asignar una medida a la plusvalía; 2) como determinar la tasa de interés que debería aplicarse para calcular el valor actual de ellas.”*

Conclusión: Con todo lo expuesto precedentemente en este punto, este perito considera haber ilustrado técnicamente el concepto del Valor Llave de un fondo de comercio, y que dicho valor, es un valor subjetivo, que podría ser calculado haciendo incontables cálculos matemáticos y estadísticos para poder determinar en forma estimativa este valor, pero todos y cada uno de estos cálculos, serán siempre expresiones matemáticas de un valor subjetivo, que podría pretender cobrar el vendedor de un fondo de comercio, que en el momento de una negociación con un posible adquirente, se enfrentara con otro valor subjetivo puesto por la contraparte, que luego de la negociación respectiva, llegara a un acuerdo o no, efectuándose la transferencia del fondo de comercio o no. Y de ser así, ese y solo ese, será el valor de la Llave de Negocio, que se verifco en la operación comercial de traspaso de dicho fondo de comercio.-

Este caso en particular, reviste una arista distintiva a su vez, ya que en esta ocasión, no ha habido transferencia de un fondo de comercio, ya que lo que parece haber habido es una rescisión contractual, por lo que resulta más peculiar aun, y si existiere un reconocimiento en este concepto (Valor Llave, del negocio que genero e hizo evolucionar el anterior dueño, o sea el actor), este reconocimiento debiera haberse estimado prudencialmente con un importe que hubiese partido de una negociación entre las partes en el momento en que esa rescisión se verifco, cuestión esta que al parecer no ocurrió.

Por todo ello, no es posible determinar en forma objetiva dicho valor, y todo calculo que realice este perito, siempre será una

estimación subjetiva de algo que no ha sucedido (la compra-venta o transferencia de un fondo de comercio), por lo que me abstengo de responder el presente punto de pericia”.

Explicaciones:

Como se podrá notar, en este caso nos hemos abstenido de responder este interrogante por los motivos expuestos, expresando las causas, y dando una explicación conceptual del tema contable motivo de la controversia.

Comentarios:

El punto de pericia fue solicitado por la parte actora, la misma que debía aportar los libros para su compulsación posterior. Lógico es pensar desde nuestra óptica de las ciencias económicas que conociendo lo discutido en autos, lo que se trataba de obtener era un resarcimiento de los efectos que la ruptura o rescisión del contrato de concesión del hotel, provocó en el concesionario desplazado. Y que por ello se intenta determinar el “valor de la cartera de clientes”, o el “valor llave del negocio”; formulando así, simplemente, dichos interrogantes, para conseguir que el profesional de las ciencias económicas elabore un informe sobre un valor que sirva de base para dilucidar el tema, o seguramente, para seguir aportando discusión sobre el mismo, ya que en nuestra opinión, cualquiera sea el valor que se dictamine, calculado por cualquier método, seguramente la parte contraria apelaría su monto probablemente, aportando mayor confusión al respecto, lo que va como sabemos en contra del Principio de Economía Procesal.-

Creemos, que lo que se buscaba en este caso, es determinar un valor del emprendimiento como activo intangible, lo

que desde ya resulta difícil, no teniendo ningún papel o documento que acredite alguna fuente de la contabilidad (los papeles de trabajo ofrecidos al perito databan de más de 4 años del momento de la rescisión, y los balances también), por lo que creemos que lo que se trataba de determinar podría haberse preguntado tratando de reconstruir una situación patrimonial a la fecha de la ruptura mencionada, y no teniendo como antecedentes documentación de hace varios años.-

Y, por otro lado, si de lo que se tratara fuera de reconstruir una situación patrimonial, la misma sin dudas debería adoptar para los elementos patrimoniales



que allí se incluirían, los criterios de medición que fueren oportunos para dar un “valor” a la firma, como es lo que se requería.

Caso 5

Valor de las Cuotas Societarias

Este interrogante fue formulado de oficio en un incidente de ejecución de sentencia.

El punto de pericia expresaba puntualmente:

“Determine el perito el Valor de las Cuotas Societarias”

Y aún no ha sido respondido, ya que no existen por el momento en la causa, Estados Contables de donde se puedan obtener datos a los fines de elaborar un cálculo adecuado. De todas formas, las ideas que serán volcadas en su oportunidad, serán las que provengan del cociente o división entre el Patrimonio Neto del Estado de Situación Patrimonial, dividido la cantidad total de Cuotas Sociales, según el respectivo contrato.

O sea

$$\text{Valor Unitario Cuotas Sociales} = \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Cantidad de Cuotas Sociales}}$$

No existiendo en el expediente, de donde obtener, por el momento, datos respecto del último balance de la firma, no se pueden determinar fehacientemente el numerador de dicho cociente.

Asimismo, lo que se discute en el expediente es el valor de las cuotas sociales de un contrato de transferencia de titularidad de las mismas, que son partes de un todo; lo que implica que tampoco pueden determinarse datos concretos del denominador del cociente, ya que no se saben cuántas son las cuotas totales, o al menos no constan en los autos, y S.S. formulo el interrogante así simplemente, sin que figure en el mismo el contrato originario.

Aunque, si así fuera, deberá el suscripto, a los fines de considerar un valor como el que el Tribunal está buscando determinar para emitir sentencia, determinar si los bienes, derechos y obligaciones que hacen a la suma algebraica patrimonial expresada en dicho balance, son

representativos de las valuaciones adecuadas que dichos elementos representan para el ente en cuestión, lo que implicara ello, la formulación de un dictamen profesional, que si se quiere, es un dictamen de auditoria, y aquí nos enfrentaremos a que el perito no habrá hecho una auditoria, sino que el profesional dictaminante será quien la hizo, y este suscripto, podrá estar de acuerdo o no en todo en el alguna de las partes con dichas valuaciones, según si hubiere logrado formarse una opinión fundamentada como para emitir su informe, lo que sin dudas, debido a las condiciones de la tarea encomendada en autos, puede ser seguramente insuficiente para dictaminar; no siendo



además incumbencia de la tarea pericial de los autos en cuestión.-

COMENTARIOS FINALES

Como podrá notarse en estas líneas se han presentado algunos casos donde se tratan de dilucidar cuestiones netamente de las ciencias económicas: contables y de auditoria; confección de cuentas y balances; sobre casos de la realidad controvertidos, a requerimiento de profesionales de la justicia, que por cierto formulan dichos interrogantes desde la óptica de sus profesiones.

La intención de estas líneas fue tratar de realizar un acercamiento a la eficacia del servicio de administración de justicia, tendiendo un puente entre ambas profesiones, que sin duda, en estos casos se interrelacionan sobre aspectos comerciales, y donde debe tratar de resguardarse el Principio de Economía Procesal desde lo jurídico; **formulándose preguntas que puedan ser respondidas** desde nuestra profesión, y respetando el atributo de “Aproximación a la Realidad”, como también, los de “Objetividad” o “Neutralidad”; “Materialidad” y “Claridad”, como pautas o condiciones que debe reunir la información contable, desde los criterios que se toman en nuestra profesión.-

Es opinión de los autores, que en tanto y en cuanto desde ambas profesiones se interpreten adecuadamente estos preceptos básicos, ello contribuirá a la producción de una administración de justicia más eficiente, en los aspectos donde ambas profesiones se complementan.

Asimismo, en la medida del interés en compartir aspectos conceptuales, este trabajo podría ser la invitación para la producción de charlas o jornadas, presenciales o virtuales, de armonización de aspectos disciplinares específicos de las ciencias económicas en la administración de justicia, donde participen los actores de las distintas

comunidades de práctica y se compartan experiencias mutuas (Wegner, 2001).

BIBLIOGRAFÍA:

FEDERACIÓN ARGENTINA DE PROFESIONALES EN CIENCIAS ECONÓMICAS (FACPCE) Resolución Técnica N° 9 – Buenos Aires. Argentina

FOWLER NEWTON, E. (2016) - CONTABILIDAD SUPERIOR. Buenos Aires. Argentina. Editorial La Ley, 7° Edición, Tomo I.

BIONDI, M., (2005) -CONTABILIDAD FINANCIERA. Buenos Aires. Argentina Editorial Errepar.

ORIETA, R. M. (2017) – BALANCES – GUÍAPRÁCTICA PARA SU PRESENTACIÓN - 4° Edición. Buenos Aires. Argentina. Editorial Errepar

VIERAS, A. y PAULONE H. M (2013). PRESENTACIÓN DE ESTADOS CONTABLES – 4° Editorial Errepar. Buenos Aires. Argentina.

SPINA, C. E., GIMÉNEZ, E. M. y SCALETTA, R. A. – CUANTO VALE REALMENTE UNA EMPRESA. Buenos Aires. Argentina. Ediciones Osmar D. Buyatti.

VERÓN, A.V (2010). - TRATADO SOBRE LOS ESTADOS CONTABLES (Tomo I, II y III) Buenos Aires. Argentina. Editorial La Ley.

WEGNER, E. (2001). COMUNIDADES DE PRACTICA, APRENDIZAJE, SIGNIFICADO E IDENTIDAD. Madrid. España Editorial PAIDOS