



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

PRINCIPALES PROBLEMAS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL EN EPOCAS DE INFLACION

Seminario de Investigación Contable

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A N :

IGNACIO MORENO VELASCO

LAURA MIREYA MARIN SAZAKI

GERARDO MASTACHE SALGADO

DIRECTOR DEL SEMINARIO:

C.P. JORGE RESA MONROY

MEXICO, D. F.

1982



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

PRINCIPALES PROBLEMAS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL EN EPOCAS DE INFLACION

INTRODUCCION.

1.- LA EMPRESA.

1.1. CONCEPTO DE EMPRESA.

1.2. OBJETIVOS.

1.2.1. DEFINICION DE OBJETIVOS.

1.2.2. IMPORTANCIA DE LOS OBJETIVOS.

1.2.3. OBJETIVOS GENERALES DE UNA EMPRESA.

1.3. RECURSOS QUE INTEGRAN LA EMPRESA.

1.3.1. RECURSOS HUMANOS.

1.3.2. RECURSOS MATERIALES.

1.3.3. RECURSOS TECNICOS.

1.4. IMPORTANCIA DE LA EMPRESA DENTRO DEL SISTEMA ECONOMICO.

2. LA INFLACION.

2.1. INTRODUCCION.

2.2. ANTECEDENTES DE LA INFLACION.

2.3. EL CASO MEXICANO.

2.3.1. EL CONTROL DE PRECIOS Y SUS EFECTOS.

2.4. CONCEPTO Y ORIGEN.

3.- EFECTOS DE LA INFLACION EN LOS RENGLONES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

3.1. EFECTOS DE LA INFLACION EN EL BALANCE GENERAL.

3.1.1. EFECTIVO.

3.1.2. CUENTAS POR COBRAR.

3.1.3. INVENTARIOS.

3.1.4. ACTIVO FIJO Y SU DEPRECIACION.

3.1.5. CARGOS DIFERIDOS.

3.1.6. PASIVO A CORTO PLAZO.

3.1.7. PASIVO EN MONEDA EXTRANJERA.

3.2. EFECTOS DE LA INFLACION EN EL ESTADO DE RESULTADOS.

3.2.1. VENTAS.

3.2.2. COSTOS.

- 3.2.3. COSTO DE FINANCIAMIENTO.
- 3.2.4. UTILIDADES.
- 3.3. LIQUIDEZ.
- 3.4. DESCAPITALIZACION.
- 3.5. EFECTOS DE LA DEVALUACION DE LA MONEDA.
- 4. ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA CONTRARRESTAR LOS EFECTOS DE LA INFLACION.
 - 4.1. INFLACION Y PRECIOS.
 - 4.1.1. LAS DECISIONES DE PRECIOS.
 - 4.1.2. PLANEACION DEL PRECIO DE VENTA.
 - 4.1.3. ESTRATEGIA DE FIJACION DE PRECIOS.
 - 4.2. COSTOS Y GASTOS.
 - 4.2.1. MATERIAS PRIMAS.
 - 4.2.1.1. EVALUACION DE LOS FACTORES DEL PROVEEDOR.
 - 4.2.1.2. COMPRAS DE CONTADO.
 - 4.2.1.3. PREVISIONES DE PROTECCION AL - COMPRAR, CONTRA VARIACIONES DE LA MONEDA AL MOMENTO DE PAGO.
 - 4.2.1.4. FIANZAS, GARANTIAS Y SEGUROS.
 - 4.2.2. SUELDOS Y SALARIOS.
 - 4.2.2.1. POLITICAS DE SALARIOS.
 - 4.3. RECOMENDACIONES PARA LA ADMINISTRACION DE EFECTIVO.
 - 4.3.1. RECOMENDACIONES PARA INGRESOS DE EFECTIVO.
 - 4.3.2. RECOMENDACIONES PARA EGRESOS DE EFECTIVO.
 - 4.3.3. POLITICAS RECOMENDABLES DE FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO.
 - 4.4. ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR.
 - 4.5. RECOMENDACIONES PARA LA VALUACION DE INVENTARIOS.
 - 4.6. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPOS.
 - 4.6.1. REVALUACION DE INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPOS.
 - 4.7. FINANCIAMIENTO.
 - 4.8. POLITICAS DE DIVIDENDOS.

- 4.9 ESTRATEGIA OPERATIVA DE LA EMPRESA.
 - 4.9.1. ESTABLECIMIENTO DE NUEVOS CONTROLES CLAVE.
 - 4.9.2. ANALISIS ESTRICTO DE LOS PRESUPUESTOS - DE CAPITAL.
 - 4.9.3. REVISION DE LAS OPERACIONES EN BASE A - CRITERIOS FINANCIEROS.
- 4.10. RECOMENDACIONES A LAS EMPRESAS PARA HACER FRENTE A LA DEVALUACION.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

I N T R O D U C C I O N.

Probablemente ningún otro problema económico, al incidir en el ámbito de las finanzas públicas y privadas, así como en el ámbito social, posea características tan complejas, persistentes y de tan profundas interrelaciones con las más variadas estructuras económicas y financieras como el fenómeno inflacionario.

Mucho se ha escrito y hablado en la actualidad acerca de la inflación, concepto que es sinónimo de pérdida en el poder adquisitivo de la moneda. Al restarle capacidad de compra al dinero en que los miembros de una sociedad determinada perciben sus ingresos y desarrollan sus transacciones y, algunos de ellos sus ahorros, el problema de compensar esta pérdida constante de poder adquisitivo, con mayores ingresos nominales afecta seriamente la Psicología de los individuos, los intranquiliza y trasciende en la tónica de su vida diaria, creando una nueva gama de tensiones e inquietudes sociales, igualmente difíciles de aquilatar en su forma integral.

Gobierno e iniciativa privada están trabajando con objeto de frenarla o al menos reducirla a niveles aceptables dentro del caos e inestabilidad mundial en que vivimos. Esto es extremadamente difícil, ya que gran parte de nuestra inflación es provocada por factores externos que están fuera de su

control (crisis del petróleo, escasez de materias primas y por lo tanto alto costo de importación, incremento de las tasas de interés, etc.) e indudablemente a factores internos como son: el exceso de circulante en comparación con la oferta de bienes y servicios.

En el área de la economía de las empresas, el problema inflacionario ha tenido por así decirlo, un doble impacto, introduciendo por una parte, un factor adicional —nuevamente de difícil evaluación— a considerar en la planeación y desarrollo de las estrategias operativas de la entidad y, por otra un elemento distorsionador de las cifras en que descansa la información financiera tradicional.

El juego empresarial ha cambiado en México, la problemática que viven las empresas en los momentos actuales es el resultado de cambios profundos que se han venido operando en el entorno social, político y económico y que plantean la necesidad de que las organizaciones se enfrenten a nuevos y estrictos requerimientos en el manejo estratégico y financiero de los negocios.

El problema está aquí, con todas sus graves implicaciones, sin perspectivas de solución inmediata en la mayor parte de los casos y con múltiples facetas y complicadas repercusiones de los más variados órdenes.

Es de sobra conocido que la posición que guarda nuestra profesión ante este problema, es sumamente seria y retadora, de ahí la importancia que tienen en la actualidad las funciones del Licenciado en Contaduría, en su papel de Administrador Financiero dentro de la organización. El Administrador Financiero, deberá aplicar su capacidad técnica a orientar las políticas y decisiones de las empresas, que se han visto amenazadas por la incidencia de este fenómeno; de modo que, además de satisfacer las aspiraciones justas de sus accionistas, contribuyan eficazmente al bienestar material y social del medio en que se desarrolla.

Debido a esta situación prevaleciente no sólo en nuestro país, sino a nivel mundial, se ha tenido la inquietud —en este trabajo— de estudiar más a fondo cuáles son los efectos de dicho fenómeno en la estructura financiera de la empresa, así como algunas recomendaciones o estrategias que se deben seguir en un momento dado para contrarrestar los efectos de la inflación.

1. LA EMPRESA

1.1. CONCEPTO DE EMPRESA

Toda la vida económica de la sociedad moderna gira alrededor de una institución denominada empresa.

El concepto de empresa es uno de los más usados en la actualidad y sin embargo a su vez uno de los conceptos más difíciles por hallarse en plena evolución.

El concepto de empresa es usado en una gran cantidad de leyes mercantiles, fiscales, laborales, etc., pero no existe disposición alguna que ensaye siquiera definir este concepto.

La Ley Federal del Trabajo en el Artículo 16 expresa: "Para efectos de las normas de trabajo, se entiende por empresa, la unidad económica de producción o distribución de bienes y servicios".

El Código de Comercio establece: "Empresa mercantil es un conjunto de trabajo, elementos materiales y valores incorpóreos, coordinados para ofrecer con propósitos de lucro y de manera sistemática, bienes o servicios".

Dentro de los principios de contabilidad generalmente aceptados, el concepto de empresa está dado por el Principio de Entidad que dice: "La activi

dad económica es realizada por entidades identificables, las que constituyen combinaciones de recursos humanos, recursos materiales y capital, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines de la entidad".

El autor Guzmán Valdivia en su libro "La Sociología de la Empresa" dice al respecto: "La palabra empresa no siempre se emplea con la misma significación, no es un término unívoco. Lo que de ella dicen los diccionarios es algo demasiado amplio e impreciso en comparación con lo que en estas notas - deseamos expresar. La acción de emprender o la cosa que se emprende, ciertamente existen en la entidad representativa de un régimen económico-social, pero es preciso que se tomen en cuenta multitud de elementos que la simple iniciativa o acción de emprender ni siquiera sugiere".

El mismo autor define a la empresa en los siguientes términos: "Es la unidad económico-social - en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa".

En su obra "Administración de Empresas", Agustín Reyes Ponce dice que la empresa la integran: - a) Bienes materiales, b) Hombres, y c) Sistemas. - Agrega que se puede estudiar en cuanto a los siguien

tes aspectos: a) Económico, b) Jurídico, c) Administrativo, d) Sociológico y e) De conjunto.

El concepto que desde nuestro punto de vista - parece el más acertado para comprender qué es la empresa, es el siguiente: Empresa es una unidad productiva o de servicio con personalidad jurídica, se integra por recursos humanos, materiales y técnicos y se vale de la Administración para el logro de sus objetivos.

A continuación se explica el concepto anterior:

- Empresa es una unidad productiva o de servicio.-- La creación de una empresa puede tener como finalidad la satisfacción de una necesidad ofreciendo un producto o rindiendo un servicio.
- Con personalidad jurídica.- La personalidad de un negocio es independiente de la de sus accionistas o propietarios. La empresa puede ser una persona física y una persona moral o una combinación de varias de ellas.
- Se integra por recursos humanos, materiales y técnicos.- Elementos que coordinados y administrados correctamente, le permitirán llevar a cabo la actividad para la cual ha sido creada.
- Y se vale de la Administración para el logro de sus objetivos.- Esta es la ciencia que le sirve de elemento motor y le permite el cumplimiento de sus objetivos.

1.2. OBJETIVOS.

1.2.1. DEFINICION DE OBJETIVOS.

Para comprender mejor qué son los objetivos y qué representan éstos para una organización, comenzaremos por definir que se entiende por "objetivos"

Las siguientes definiciones parecen ser las más completas y acertadas:

George A. Terry dice: "Un objetivo nos manifiesta lo que se tiene y espera alcanzar en el futuro como consecuencia de la perfecta aplicación e interpretación del Proceso Administrativo".

Isaac Guzmán Valdivia manifiesta: "Los objetivos son aquellos que expresan las metas hacia donde se encaminan todos los esfuerzos del grupo de trabajo. Son los fines que el director pretende conseguir y a los cuales deberán de llegar sus subordinados".

Analizando las definiciones anteriores podemos concluir: Los objetivos son los fines que se propone una empresa, hacia donde encamina su potencialidad, como son la energía humana y el elemento económico de una manera organizada y coordinada.

Podemos afirmar que ninguna empresa puede iniciarse si no tiene un objetivo que alcanzar, porque de otra manera no tendría sentido su constitución. - Dicho objetivo debe expresarse claramente y su orga

nización ha de proporcionar los medios necesarios - para conseguirlo, distribuyendo las actividades, - asignando responsabilidades, delegando autoridad, - etc., con la adecuada coordinación. De esta forma, - sabiendo que la búsqueda de un fin es la razón de - existir de cualquier empresa, hay que buscar hori- - zontes más amplios, que satisfagan las necesidades y aspiraciones de todos aquellos que de una u otra manera están relacionados con la empresa, llámese - consumidores, trabajadores, directivos, inversionistas, acreedores, gobierno, etc.

1.2.2. IMPORTANCIA DE LOS OBJETIVOS.

Los objetivos representan lo que se espera alcanzar en el futuro como resultado de la eficiente aplicación del Proceso Administrativo.

Agustín Reyes Ponce divide el Proceso Administrativo en seis etapas y las explica de la siguiente manera:

PREVISION.- La Previsión es el elemento de la administración en el que con base en las condiciones futuras en que una empresa habrá de encontrarse, reveladas por una investigación técnica, se determinan los principales cursos de acción que permitirán realizar los objetivos de esa misma empresa.

PLANEACION.- Consiste en fijar el curso concreto de

acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempos y de números, necesarias para su realización.

ORGANIZACION.- Es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

INTEGRACION.- Consiste en los procedimientos para dotar al organismo social de todos aquellos medios que la mecánica administrativa señala como necesarios para su más eficaz funcionamiento, escogiéndolos, introduciéndolos, articulándolos y buscando su mejor desarrollo.

DIRECCION.- Es aquel elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado, por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, ya sea tomadas directamente, ya, con más frecuencia, delegando dicha autoridad y se vigila simultáneamente que se cumplan en la forma adecuada todas las órdenes emitidas.

CONTROL.- Consiste en el establecimiento de sistemas que permitan medir los resultados actuales y pasa--

dos en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Los objetivos son de gran ayuda para el admi-nistrador general, ya que gracias a ellos puede se-guir su curso de acción, permitiéndole no desviarse de su camino, así como organizar y concentrar todos sus esfuerzos en las actividades prescritas, a ga-narse la cooperación de sus ayudantes, de los direc-tivos de más alto nivel, de los jefes de departamento y demás empleados, y a señalar cuál ha de ser el camino por donde deben dirigirse los esfuerzos comu-nes.

Los objetivos constituyen las metas de una or-ganización hacia donde deben dirigirse los intentos de todos sus miembros. Dichos objetivos establecen la razón y la justificación de la existencia de una institución e indican las formas más apropiadas en las cuales se espera que se obtengan un mayor número de ventajas sobre las demás instituciones.

Los objetivos son de utilidad para todos los niveles de la empresa. Para que ésta prospere, los altos administradores deben conocer a fondo los fi-nes que persiguen en cada una de las actividades más importantes de la organización. Este principio es válido también para los demás niveles del perso-nal directivo. Dentro del plan general, cada diri-

gente establece los objetivos que correspondan a su grupo o departamento.

También sirven los objetivos para poder medir con eficacia la labor ya realizada, comparándola con la meta a la que deseamos llegar. Si no conocemos esta última por adelantado. ¿Cómo podremos saber si la hemos alcanzado?

Otra ventaja de los objetivos está en la motivación, todos nosotros necesitamos triunfar en algo y realizar un trabajo que nos parezca digno de nuestros esfuerzos. Si sentimos que este trabajo carece de importancia, no vemos ningún motivo para continuarlo.

1.2.3. OBJETIVOS GENERALES DE UNA EMPRESA.

Existen infinidad de objetivos que pueden tener las empresas, son tan variados, dado que deberán de acoplarse a la empresa que los necesita. Pero en esencia todos buscan el mejor beneficio para ella, ya sea en lo económico, lo social, etc. Es por esto que a continuación damos a conocer algunos que por lo general en su contenido abarcan a la mayoría de ellos.

- a) Cooperar con el medio económico al menos en un plan regional para aumentar el bienestar social.
- b) Lograr la prestación más eficiente de servicios,

así como mejorar los productos ofrecidos por la empresa.

- c) Alcanzar un alto puesto significativo dentro de la competencia.
- d) Dar un buen trato económico y motivacional a empleados y obreros que presten sus servicios en la empresa.
- e) Buscar las fuentes de aprovisionamiento más seguras, logrando los precios más bajos considerando por supuesto la calidad necesaria tanto de sus productos como de sus servicios.
- f) Buscar la mejor inversión de los fondos disponibles para la empresa.
- g) Liquidación de intereses y principales a los que complementan la estructura financiera de la empresa.
- h) Cumplimiento de las tasas tributarias para permitir la realización de las actividades gubernamentales.
- i) Pago a los inversionistas de un dividendo razonable que sea proporcional al riesgo asumido.
- j) Reinversión de una cifra proporcional de la utilidad que garantice el buen crecimiento de la empresa.

1.3. RECURSOS QUE INTEGRAN LA EMPRESA

1.3.1. RECURSOS HUMANOS.

Los recursos humanos son el elemento eminentemente activo en la empresa y, desde luego, el de máxima dignidad. No sólo el esfuerzo o la actividad humana quedan comprendidos en este grupo, sino también otros factores que dan diversas modalidades a esa actividad como son: los conocimientos, experiencias, motivación, intereses vocacionales, aptitudes, actitudes, habilidades, potencialidades, salud, etc.

Los recursos humanos son los más importantes dentro de la empresa, debido a que éstos pueden mejorar y perfeccionar el empleo y el diseño de los recursos materiales y técnicos, lo cual no sucede a la inversa.

El elemento humano dentro de la empresa puede catalogarse de la siguiente manera:

- a) Obreros: aquellos cuyo trabajo es predominantemente manual; suelen clasificarse en calificados y no calificados, según que requieran tener conocimientos o pericias especiales antes de ingresar a su puesto.
- b) Empleados: aquellos cuyo trabajo es de categoría más intelectual y de servicio.

- c) Supervisores: su misión fundamental es vigilar - el cumplimiento exacto de los planes y órdenes - señalados, su característica es quizá el predominio o igualdad de las funciones técnicas sobre - las administrativas.
- d) Técnicos: las personas que con base en un conjunto de reglas o principios, buscan crear nuevos - diseños de productos, sistemas administrativos, - métodos, controles, etc.
- e) Altos Ejecutivos: aquellos en quienes predominala función administrativa sobre la técnica.
- f) Directores: cuya función básica es la de fijar - los grandes objetivos y políticas, aprobar los - planes más generales y revisar los resultados finales.

Toda organización debe prestar primordial atención a sus recursos humanos, ya que el esfuerzo humano resulta vital para el funcionamiento de cualquier organización; si el elemento humano está dispuesto a proporcionar su esfuerzo, la organizaciónmarchará, en caso contrario se detendrá. De aquí la importancia que en la actualidad tiene la administración de recursos humanos.

En la obra "Administración de Recursos Humanos", Adalberto Ríos Szalay define la Administración de - Recursos Humanos como: "El proceso administrativo -

aplicado al acrecentamiento y conservación del esfuerzo, las experiencias, la salud, los conocimientos, las habilidades, etc., de los miembros de la organización, en beneficio del individuo, de la propia organización y del país en general".

El objetivo de la función de administración de recursos humanos es: Desarrollar y administrar políticas, programas y procedimientos para proveer una estructura administrativa eficiente, empleados capaces, trato equitativo, oportunidades de progreso, satisfacción en el trabajo y una adecuada seguridad en el mismo, asesorando sobre todo lo anterior a la línea y a la dirección.

El departamento de Administración de Recursos Humanos dentro de la organización debe llevar a cabo las siguientes funciones:

1. Empleo.- Cuyo objetivo primordial es lograr que todos los puestos sean cubiertos por el personal idóneo, de acuerdo a una adecuada planeación de recursos humanos.
2. Administración de Salarios.- Tiene como finalidad lograr que todos los trabajadores sean justa y equitativamente compensados mediante sistemas de remuneración racional del trabajo y de acuerdo al esfuerzo, eficiencia, responsabilidad y condiciones de trabajo de cada puesto.

La administración de salarios deberá basarse - en los tabuladores estructurados sobre valuaciones de puestos y los datos resultantes de encuestas de salarios de los mercados de trabajo que - afecten a la organización, teniendo en cuenta - los salarios mínimos legales vigentes en cada - región de la República donde tenga sucursales la empresa.

3. Relaciones Internas.- Esta función tiene como objetivo principal lograr que tanto las relaciones establecidas entre la dirección y el personal, - como la satisfacción en el trabajo y las oportunidades de progreso del trabajador, sean desarrolladas y mantenidas, conciliando los intereses - de ambas partes.

Dentro de esta función quedan comprendidas - principalmente las siguientes subfunciones:

- a) Motivación del Personal.- Consiste en desarrollar formas de mejorar las actitudes del personal, las condiciones de trabajo, las relaciones obrero-patronales y la calidad del personal.
- b) Desarrollo del Personal.- Tiene como fin, - brindar oportunidades para el desarrollo integral de los trabajadores, a fin de que logren satisfacer sus diferentes tipos de necesidades, y para que en lo referente al trabajo -

puedan ocupar puestos superiores.

- c) Entrenamiento.- Consiste en dar al trabajador las oportunidades para desarrollar su capacidad, a fin de que alcance las normas de rendimiento que se establezcan, así como para lograr que desarrolle todas sus potencialidades, en bien de él mismo y de la empresa.
4. Servicios al Personal.- Esta función tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades de los trabajadores que laboran en la empresa y tratar de ayudarles en problemas relacionados a su seguridad y bienestar social.
5. Planeación de Recursos Humanos.- Tiene como finalidad realizar estudios tendientes a la proyección de la estructura de la empresa en el futuro, incluyendo análisis de puestos proyectados y estudio de las posibilidades de desarrollo de los trabajadores para ocupar estos, a fin de determinar programas de capacitación y desarrollo, llegado el caso de reclutamiento y selección.

1.3.2. RECURSOS MATERIALES.

Aunada a la demanda de recursos humanos existe una necesidad de recursos monetarios que permitan a la empresa la adquisición o establecimiento de los bienes materiales que coadyuven al logro de sus ob-

jetivos.

Los recursos materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa industrial se pueden clasificar en tres grupos:

- a) Los edificios y las instalaciones que en éstos se realizan para adaptarlos a la labor productiva, la maquinaria que tiene por objeto multiplicar la capacidad productiva del trabajo humano y los equipos; o sea todos aquellos instrumentos o herramientas que complementan y aplican más al detalle la acción de la maquinaria.
- b) Las materias primas; o sea el elemento que a través de un proceso de transformación se convierte en un artículo de consumo.
- c) El dinero; toda empresa necesita cierto efectivo para poder cumplir con sus obligaciones inmediatas. Pero además, la empresa posee, como representación de todos sus bienes, un "capital" constituido por acciones y obligaciones para con terceros ajenos a la empresa, como es el caso del financiamiento externo.

1.3.3. RECURSOS TECNICOS

El complemento a los recursos humanos y materiales lo constituyen los recursos técnicos, formados por los sistemas utilizados en los diferentes -

departamentos. Los sistemas se constituyen con procedimientos que indican los pasos a seguir o los lineamientos para resolver un problema determinado o lograr algo.

- a) Los sistemas permiten el uso de técnicas que ayudan a la solución de problemas de características constantes y repetidas, tal es el caso de un sistema de producción.
- b) Existen además sistemas de organización y administración, consistentes en la forma como debe estar estructurada la empresa; es decir su división de labores, su número de niveles jerárquicos, el grado de centralización, etc.

El maestro Fernández Arenas, en su libro "El Proceso Administrativo" comenta al respecto: "Conforme el desarrollo industrial es mayor y la administración demandada es más compleja, los sistemas se multiplican y se justifican como algo obligado para resolver mejor los nuevos y difíciles problemas".

El autor Agustín Reyes Ponce define la Administración de Empresas como: "La técnica que busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa".

De acuerdo con la definición anterior podemos afirmar que los recursos humanos, materiales y téc-

nicos coordinados adecuadamente a través de la Administración permitirán alcanzar los objetivos primordiales de la empresa, tales como: lograr el mejor beneficio para el elemento humano, la maximización de las utilidades y la eficiencia de operación que se traducirá en un aumento en la productividad de la empresa.

1.4. IMPORTANCIA DE LA EMPRESA DENTRO DEL SISTEMA ECONOMICO.

Las sociedades evolucionadas descansan sobre una diversificada base económica que, accionada por el trabajo humano engendra una serie de bienes cuyo destino último es el consumo por sus miembros.

Los variados elementos que participan en la vida económica de una nación así como sus conexiones y dependencias, se suman en un todo denominado sistema económico.

La mayor parte de los economistas mencionan tres funciones básicas que todo sistema económico debe desempeñar. Primero, el sistema debe determinar qué bienes y servicios han de ser producidos, y también su orden de importancia. Segundo, debe organizar el esfuerzo productivo para que los bienes y servicios seleccionados sean producidos en las cantidades adecuadas. Finalmente, debe determinar de

qué modo debe ser distribuida la producción terminada entre los miembros de la sociedad.

Podemos admitir que es precisamente la empresa el núcleo vital del sistema económico, por lo que a continuación expondremos brevemente cuál es el funcionamiento de la misma dentro de dicho sistema.

Las empresas dentro del sistema económico tienen a su cargo la actividad productiva, que llevan a cabo individualmente, coordinando los factores - trabajo, capital y recursos naturales, con la tendencia a obtener determinados bienes y servicios. - Estas unidades productoras integradas en su conjunto constituyen el aparato productivo del sistema.

El aparato productivo da origen a dos flujos - simultáneos: el flujo real constituido por los bienes y servicios producidos; y el flujo nominal, que reúne los ingresos distribuidos por el sistema en su operación.

Los ingresos distribuidos por el sistema en su operación están constituidos por la remuneración - del trabajo (sueldos y salarios) y por los ingresos de la propiedad (ganancias, alquileres e intereses).

El flujo de ingresos permite a los hombres procurar y adquirir ciertos y determinados bienes y servicios. En contraposición, el caudal de bienes y servicios les es ofrecido en el mercado por las uni

dades productoras (empresas). De acuerdo con lo anterior podemos identificar a las corrientes real y nominal como la oferta y demanda dentro del sistema.

Por último tenemos que quienes detentan ingresos en busca de la satisfacción de sus necesidades y deseos, y quienes ofrecen mercancías y servicios dispuestos a cederlos mediante el pago de determinadas cantidades de moneda, se encuentran en el mercado, donde la producción alcanza su destino final, adquirida por los miembros de la colectividad, según su diferente poder de compra.

Es conveniente mencionar que un sistema económico no actúa en forma aislada sino se ve afectado por la coexistencia y el intercambio económico de diversos sistemas. De esta manera mediante cambios externos, las diversas economías funcionan de manera que tienden a complementarse, debiendo producir cada una más de lo que ordinariamente utiliza, ciertos bienes y servicios; éstos se cambian por productos de que carece y que, a su vez, corresponden a los sobrantes relativos de otras economías.

Es importante no olvidar que en cualquier sociedad moderna, el sector público lleva a cabo funciones de importancia fundamental, tales como: la educación, la seguridad social, los servicios públicos en las grandes ciudades, la creación de infraes

estructura (carreteras, puertos, aeropuertos, etc.); - la producción de bienes y servicios básicos; y todas aquellas actividades en las cuales a la iniciativa privada no le interesa invertir por ser poco rentables.

Podemos concluir diciendo que la empresa pública o privada es el elemento básico de ese gran movimiento en el que se conjugan las necesidades y ambiciones de productores y consumidores; la fuerza del dinero y del crédito; la productividad de los bienes de capital; las constantes innovaciones de la técnica; el trabajo intelectual y físico; las demandas de eficiencia en la dirección y organización; - la creciente diversificación de bienes y servicios, etc., etc.

2. LA INFLACION.

2.1. INTRODUCCION.

Los años centrales de la década de los seten--tas han familiarizado a todo el mundo con los efectos de la inflación, hasta el punto que el hecho de que no aumente el precio de algo en el plazo de cinco o seis meses, constituye una auténtica sorpresa. La velocidad de la inflación ha impedido prácticamente la confección de presupuestos cuidadosos para más allá de unos escasos meses y ha hecho muy difícil el control de los resultados, como lógica consecuencia.

El proceso inflacionario afecta a cualquier tipo de empresa, en mayor o menor grado, dependiendo de la relación que guarde la misma, con el medio ambiente económico. Por otra parte, la irregularidad de los aumentos de los precios, tanto en tiempo como en cantidad, da pocas facilidades para localizar las causas del descenso de los márgenes de beneficio.

La inflación puede, además, dar a una empresa una apariencia de salud económica, sobre el papel que no corresponda a la realidad de su situación, es por ello imperativo, conocer, analizar y defender a las empresas de este fenómeno económico.

Los problemas que afectan hoy en día a las empresas industriales principalmente, han aumentado en importancia y de forma alarmante. Tanto la legislación como, los impuestos constantemente crecientes, parecen dispuestos en especial a crear obstáculos - nuevos en el camino de estas compañías, que como todo el mundo ya sufre en sus espaldas las cargas de los costos, enormemente incrementados: de la ener-gía eléctrica, del correo y las comunicaciones, de los impuestos, y de los factores de la producción - es decir, el vendaval de la inflación, que amontona uno sobre otro todos sus efectos.

2.2 ANTECEDENTES DE LA INFLACION

El impulso que se le otorgó a la actividad económica a partir del tercer año de la década de los setentas, descansó fundamentalmente en una marcada aceleración del gasto público. Al igual que en años anteriores, los ingresos fiscales fueron insuficientes para financiar un gasto ahora fuertemente incrementado.

De esta manera se tuvo que recurrir en mayor medida que en el pasado al financiamiento de la banca mexicana, al proveniente de fuentes externas (empréstitos) y al directo del Banco de México. La respuesta que se obtuvo en el gasto privado no fue generalizada, ya que aún con estos estímulos la inversión de los particulares no respondió, como se esperaba y en cambio sí aumentó el consumo.

A pesar de esto el gobierno siguió con su política de lograr la industrialización del país y reducir al mismo tiempo el desempleo, para ello se juzgó conveniente expandir la circulación del dinero mediante aumentos sucesivos del gasto gubernamental.

Sin embargo, no se tuvo en cuenta que tan acentuada presión en la demanda agregada mundial harían evidentes insuficiencias estructurales en la oferta, que eventualmente se traducirían en presiones adicionales al alza de los precios.

Con esto, el gobierno ponía en vigor la tesis keynesiana de aumentar el gasto público para que vía el efecto multiplicador alentará el gasto privado y por ende la demanda agregada.

Al hacer esto, las autoridades económicas probablemente no tomaron en cuenta el hecho de que, el esquema tradicional en esta ocasión tenía una variante y que eventualmente iba a aparecer reflejada en el nivel general de precios. Este esquema tradicional suponía que al lograrse un aumento en el ingreso nacional en forma multiplicada de un gasto público inicial incrementado, provocaba un crecimiento paralelo en la producción, siempre que el mayor déficit del sector público se financiara con recursos transferidos por la banca privada, vía encaje legal, con un "moderado" endeudamiento externo y con un crecimiento del medio circulante consistente con el crecimiento del producto nominal.

Adicionalmente se esperaba que este mayor gasto pudiera ser abastecido con mayor producción en virtud de la aparente existencia de capacidad ociosa, no utilizada. En esta forma se lograba estimular la demanda agregada y con ello la producción real, sin alterar sustancialmente los niveles de precios, aunque sí se aumentaba la tasa de interés prevaleciente en el mercado monetario, haciendo más caro y escaso el crédito para el sector privado.

...

En esta forma se creía que el esquema típico - del multiplicador keynesiano funcionaba para lograr crecimiento económico con estabilidad.

De esta manera el uso de medios primarios de pago en forma primordial para financiar el déficit público, junto con una política monetaria expansionista que liberó fondos de encaje y apoyó una fuerte expansión del crédito al sector privado, provocó una aceleración mayor en la demanda agregada que en la producción; en un momento en que ya se empezaban a manifestar cuellos de botella derivados del insuficiente crecimiento de la inversión desde 1971. Esta mayor demanda, eventualmente se reflejó en alzas de precios de los artículos a tasas más altas que - las tradicionales desde los primeros meses de 1973, los mismos meses en que casualmente también empezaron a incrementarse los precios en los mercados mundiales, de las mercancías que el país importaba para su desarrollo, principalmente en los países capitalistas, con quienes México realiza su intercambio comercial, los cuales entraban en una inflación generalizada que provocó, menores entradas netas de ahorro externo voluntario hacia México (divisas), - que afectó seriamente los planes de crecimiento económico del gobierno federal, lo que condujo a que - las autoridades económicas del país, elevaran el endeudamiento externo del sector público para sostener dicho crecimiento a costa de elevadas tasas de de

intereses bancarias internacionales y por encima de los niveles que se juzgaban aconsejables.

A esto se sumó el hecho, de que no se redujo - el crédito disponible para el sector privado, factores que dieron como resultado final la creación de "dinero nuevo".

La inflación ha sido considerada como una situación resultante de una superabundancia de dinero en circulación en relación a la disponibilidad de bienes y servicios; se dice en otras palabras que "muchos pesos están persiguiendo pocos bienes"; estos factores llamados exceso de demanda fuerzan el aumento de los precios.

Si le preguntamos al hombre de la calle en qué consiste este fenómeno, probablemente no tenga mayores dificultades para responder y la define como un aumento en el nivel de precios, o como una situación en que con la misma cantidad de dinero cada vez se pueda comprar menos.

Con frecuencia se le llama "el más cruel de los impuestos", dado que afecta primordialmente a las personas que tienen ingresos fijos, pero estos ingresos no van exclusivamente al gobierno, sino que son disipados, casi ciegamente, por los grupos particulares que se benefician de ella.

Estas presiones inflacionarias han puesto en peligro, no sólo algunos de los objetivos a corto

plazo de la política económica del gobierno, como - por ejemplo el propio desarrollo, la estabilidad - del peso; sino que están deteriorando mucho más rápidamente, otros objetivos fundamentales de dicha - política, de mediano plazo tales como la redistribución del ingreso y el empleo.

En esta ocasión el deterioro que provoca la inflación sobre los objetivos de la política económica va aún más allá, y puede inclusive llegar a destruir instrumentos que se utilizan para alcanzar dichos objetivos.

Un proceso prolongado de inflación afecta por ejemplo la capacidad del sistema financiero mexicano, para captar ahorro del público. La menor captación del sistema bancario le resta a su vez fuerza al mecanismo del encaje legal como instrumento para sostener el proceso de desarrollo económico.

Como ejemplo de lo que puede ser una inflación no controlada, tenemos la inflación alemana de 1923.

En el momento de la declaración de guerra en - 1914 había en Alemania una circulación monetaria de 2,400 millones de marcos; hacia finales de mayo de 1921 había aumentado hasta 72,000 millones, casi un 1,500%.

Antes de comenzar este proceso inflacionario, - un dólar se cotizaba a 4.70 marcos; en 1923, un dó-

lar valía más de 4 billones de marcos. El 15 de febrero de 1924 se pusieron en circulación billetes - con un valor nominal de 100 billones de marcos, que en realidad apenas si valían poco más de 20 dólares.

Para mantener el ritmo de la demanda monetaria se necesitaron 1783 máquinas impresoras, 133 imprentas y 30 fábricas de papel trabajando día y noche - en la tarea de emitir billetes.

Una llamada telefónica llegó a costar 7,500 millones de marcos y un litro de leche descremada - - 8,600 millones. Los sueldos se pagaban mensualmente luego semanalmente, después ya eran diariamente y - hasta por hora de trabajo; por último se llegó, en muchas empresas, a pagar a los obreros en productos materiales. El dinero perdió su valor o utilidad como instrumento de cambio y se llegó nuevamente al trueque.

Por ello es necesario comprender que la situación en México del actual gobierno es difícil, pues no es fácil romper una dinámica de crecimiento del gasto público al ritmo que se estableció, ya que si no rompe dicha dinámica tendremos las consecuencias, pues el gasto es altamente inflacionario y sólo lo logrará prolongar la agonía mediante un estímulo artificial a la economía a corto plazo que es el aumento de circulante, cuyos efectos ya los hemos sufrido.

Existen causas externas que están encuadradas dentro de la macroeconomía y es la propagación de la inflación internacional, la cual se ha visto y ha adquirido virulencia desde la iniciación de una extraordinaria escalada en los precios de las materias primas desde el año de 1973 como consecuencia del alza de precios del petróleo.

Asimismo, John Kenneth y Hugo Rangel Cuoto, coinciden en que por el hecho que exista inflación en los Estados Unidos y otras potencias mundiales, es una causa externa de que exista en México, puesto que, todo lo que en esos lugares sucede económicamente repercute "directamente" en nuestra economía, y para librarnos de este fenómeno económico, "tenemos que esperar" que en tales países controlen antes la inflación como lo afirman dichos autores.

2.3. EL CASO MEXICANO.

Algunos países, como México en su planificación del desarrollo, han programado intencionalmente inversión que excede los recursos financieros que pueden esperar tener a su disposición. Al establecer brechas inflacionarias en sus planes de desarrollo, esperan hacerles frente con ayuda exterior, o eliminar de alguna otra manera la inflación, con frecuencia recurriendo a controles de precios o controles directos de otro tipo.

Obviamente, los planes de desarrollo deben tener la ambición de satisfacer las aspiraciones nacionales; pero cuando dependen demasiado del financiamiento inflacionario, un resultado incidental es el debilitamiento de la base real en que se apoya el plan.

Los cálculos de costo se modifican, mientras que los patrones de uso, recursos y gasto se ven modificados por la espiral de precios, tiende a incrementarse la probabilidad de que los objetivos de ocupación y producción no se alcancen, y de que por consiguiente se desprestigie el proceso de planificación.

Cuando los países menos desarrollados formulan programas de desarrollo más ambiciosos que los que pueden esperar financiar con sus propios recursos, es probable que estos planes se conviertan en meras listas de compra para la ayuda exterior, que se solicita con el fin de completar los planes de desarrollo.

Los presupuestos deficitarios persistentes a menudo no llevan a una mayor utilización de los recursos disponibles, sino sólo a un aumento de los precios, a una rápida pérdida de las reservas de divisas extranjeras y a una fuga del capital hacia lugares más seguros.

Por lo usual, la causa que subyace en esto es

la magnitud del programa de inversión pública en servicios sociales generales, o lo que se ha llamado infraestructura en transportes, comunicaciones, energía, abastecimiento de agua, educación y todos los demás servicios que amplían y apoyan el mercado y que requiere un Estado industrial moderno.

2.3.1. EL CONTROL DE PRECIOS Y SUS EFECTOS.

La primera medida que se le ocurre a muchos gobiernos para detener la inflación, agrava las situaciones económicas y sociales que pretende resolver. Los resultados reales del control de precios son el aumento de la escasez, la aparición del mercado negro y el racionamiento.

La mayoría de la gente considera el control de precios como la medida necesaria en determinadas ocasiones; sin embargo, el control de precios por el Estado es una de las intervenciones más peligrosas y con mayores consecuencias negativas a largo plazo en una economía.

Los precios suben principalmente (cuando no se trata de un monopolio) por dos causas: 1) Escasez del producto y 2) La inflación.

En el primero de los casos, si un producto escasea y por medio de la intervención el Estado impide que suban los precios, lo único que logra es que

dicho producto siga escaseando y, aunque oficialmente se barato, no exista en el mercado.

En el segundo caso, cuando hay inflación el aumento de precios está por arriba de la voluntad del comerciante individual. Combatir un alza general de precios es querer atacar el problema por sus consecuencias, para acabar con la inflación hay que atacar lo que la produce, o sea, el aumento del gasto público financiado con dinero nuevo.

En México, los productos en que el Estado ha intervenido en sus precios, son precisamente en los que ha bajado su producción, hay mayor escasez y necesidad de importarlos. Además, a largo plazo los precios de artículos controlados suben más que los de otros artículos cuyos precios no han sido sujetos a control.

Esto origina un proceso que va en contra de la producción que se necesita y que consiste en lo siguiente:

1.- El Estado fija precios con la finalidad teórica de proteger la economía del consumidor.

2.- Muchos productores abandonan la elaboración del producto por que no es costeable venderlo a los precios oficiales.

3.- Los pocos productores que quedan, tienen ganancias tan pequeñas que, además de disminuir la

calidad del producto, no les quedan excedentes para reinvertir en nuevas instalaciones o reparar las viejas, es decir, descapitalizan sus industrias.

4.- Hay una mayor escasez del producto.

5.- El Estado tiene que subsidiar a varias de estas empresas, para que sigan subsistiendo y comprar las que se declaren en quiebra.

6.- Se hace necesaria la importación de dichos artículos debido a su gran escasez, ya que casi nadie está interesado en producirlos.

7.- Las industrias que elaboran productos controlados se convierten, de una fuente de riqueza en una carga para el país.

Lo anterior, es la causa de que la producción de artículos básicos haya decrecido y casi nadie es té interesado en producirlos. Ha sido necesario importar muchos de estos productos del extranjero, -- siendo que se podrían producir en cantidades suficientes para satisfacer la demanda interna.

Para evitar que suban los precios, es necesario que el gobierno no gaste más dinero del que recibe y que no siga emitiendo dinero sin un respaldo productivo. Los aumentos en billetes sin el mismo aumento de la producción provoca el alza de los precios.

2.4 ¿QUE ES LA INFLACION?

CONCEPTO Y ORIGEN

Mucho se ha hablado del término inflación, dicha palabra corresponde a uno de los conceptos más complejos y aprehensibles que se comenta en la actualidad.

Son muchas las explicaciones que se le han dado a la inflación, cada quien de acuerdo con su formación económica, política y social, interpreta la inflación a su manera y propone soluciones:

Para el individuo común la inflación es en sí un problema de dinero y en consecuencia piensa que la solución es tener más dinero, aunque su poder adquisitivo baje sin que tenga conciencia real de ello.

No es extraño por ello la existencia de una amplia diversidad de definiciones.

Teorías confusas y complejas hacen de la inflación un fenómeno que sólo lo pueden entender los iniciados en las ciencias económicas, que condenan a la mayor parte de la población que es la que sufre sus consecuencias a aceptarlas como un mal, que está fuera de su alcance entender y solucionar.

Si ignoramos sus verdaderas causas, los precios seguirán aumentando y elevaremos nuestra voz

de protesta para pedir al gobierno falsas soluciones, que no frenan la inflación y causan mayores distorsiones en la economía.

Desde los clásicos las variaciones en el nivel de precios se explicaban relacionando el monto de transacciones corrientes con la oferta monetaria, o sea a través de la teoría cuantitativa del dinero. En su versión rígida, dicha teoría afirma, que los precios varían siempre en proporción exacta con las variaciones en la cantidad de dinero. La versión no rigurosa o menos rígida acepta que los precios varían en relación directa con la cantidad de dinero, pero de ninguna forma dicha relación es proporcional, o sea que no pretende explicar en cuanto varían los precios cuando la oferta monetaria se modifique.

Los sostenedores de la moderna teoría cuantitativa del dinero se dedican al estudio de la demanda de dinero, apartándose definitivamente de la noción de una relación inflexible entre el acervo de bienes y el nivel de renta monetaria —en el cual quedan comprendidas todas las clases de dinero y cuasi dinero—, además de que introducen más explícitamente el concepto de la velocidad de circulación del dinero.

Como todas las cosas susceptibles de cambio, un aumento en la oferta de dinero disminuye su poder

adquisitivo y una disminución tiende a elevarlo.

El profesor Irving Friedman expresa la teoría cuantitativa del dinero en la siguiente ecuación:

$$M V = P T$$

De donde

M = Cantidad de dinero en circulación.

V = Velocidad de circulación de dinero.

P = Nivel de precios.

T = Volumen de artículos que se cambian por dinero.

De la ecuación anterior se concluye que la can-
tidad de dinero que se gasta (M V) debe ser igual al
valor de los bienes que se compraron (P T).

De esta teoría se ha inferido que la infla- -
ción, (aumento considerable y persistente en el ni-
vel general de precios) es simplemente el resultado
de un exceso en la oferta de dinero, de su veloci- -
dad de circulación o ambas, con respecto a las nece-
sidades reales de medios de pago para realizar las
transacciones corrientes. O sea que para contener -
la inflación basta con restringir la cantidad de di-
nero en circulación, de tal forma que oferta y deman-
da monetarias se ajusten nuevamente.

Paul A. Samuelson, en su definición dice que -
la inflación es un período de aumento general de -
los precios de los bienes y servicios de consumo y

de los factores productivos. Por esta razón los empresarios se ven compelidos a fijar mayores precios en los artículos finales, para defender su tasa de utilidades amenazada por una reducción del margen, - entre el costo de producción de los bienes y su precio de venta.

Acto seguido, se inicia un proceso de aumento de precios de bienes de consumo final e intermedio, que a su vez elevan el costo de producción de otras empresas y el costo general de la vida, por lo cual los empresarios generalizan el aumento de precios, - tanto para financiar sus mayores costos de producción, como para poder elevar su propio gasto corriente; en consecuencia, el aumento general de precios de los bienes manufacturados, presiona aún más el costo de la vida; los empleados y asalariados demandarán incrementos en sus remuneraciones que compensen la pérdida de su ingreso real, y así el desequilibrio original se convierte en un proceso.

Otro autor, George Bach Leland, en su libro - "La Nueva Inflación" dice al respecto:

"Un compendio de definiciones extraídas de diccionarios enciclopédicos, textos de estudio, etc., - hace que el caso aparezca como la clásica tierra de nadie. Escasamente se encuentran dos definiciones - susceptibles de coincidir en todos los aspectos clave del tema.

La inflación consiste en una subida del nivel de precios o bien lo que es equivalente en un descenso del poder de compra de la unidad monetaria considerada".

Esta orientación es la que más se utiliza en el lenguaje común.

Un tercer grupo de autores la trata como una situación de déficit sostenido en el presupuesto del Estado, lo que origina un proceso donde se intenta mantener la renta, el gasto y la producción totales de un país a niveles que físicamente son imposibles de alcanzar, ya que como se puede observar en la vida económica del país, los egresos del gobierno junto con los préstamos del sistema bancario nacional e internacional, han estado sosteniendo una tasa de inversión muy elevada.

Cabe agregar que las causas responsables de las presiones inflacionarias son un todo sumamente complejo, puesto que no se identifican exclusivamente con las relaciones económicas de cada país, sino con las sociopolíticas y las que mantienen con otras naciones.

Frente a estas opiniones ha surgido en América Latina otro enfoque que pretende explicar el proceso inflacionario, como un fenómeno estructural que se expresa en la esfera monetaria en forma de aumentos considerables y persistentes de precios, pero

cuyas causas reales se localizan en la estructura socioeconómica de cada país. En consecuencia, los instrumentos de la política monetaria, sólo pueden actuar en las fase de propagación del aumento desordenado de precios, a través de contener sus ingredientes monetarios y por tanto reducir el ritmo de expansión de la inflación, pero de ninguna forma lo gran atenuar las presiones inflacionarias; éstas sólo podrán ser resueltas una vez que los obstáculos estructurales del crecimiento sean superados.

En este contexto la política económica se preocupa sobre todo por mantener el nivel de empleo e ingreso básicamente, a través de la inversión, que debido a sus efectos multiplicadores sobre el ingreso, es considerada como el principal resorte de los niveles de demanda efectiva requeridos para sostener el equilibrio del sistema.

Pero en países como el nuestro, cuyos mercados de factores y productos se encuentran deficientemente integrados, el gasto público es altamente inflexible, el sistema tributario adolece de graves defectos para ser manipulado, los instrumentos monetarios y fiscales, aislados no solo no pueden lograr por completo la estabilidad sino que en su objetivo por detener a toda costa el alza desmesurada de los precios, conducen a la desocupación y al estancamiento.

En los países subdesarrollados la situación de la economía y por ende, los medios y objetivos de la política económica hacen que exista un problema permanente de desocupación abierta o disfrazada, que la oferta de bienes de consumos básicos es altamente inelástica ya que la tendencia depresiva de la capacidad para importar cada vez hace más difícil adquirir los bienes de producción esenciales para la expansión de la capacidad productiva, así como determinados artículos de consumo para satisfacer necesidades vitales.

En consecuencia, las presiones inflacionarias subyacen permanentemente en el sistema económico y cualquier impulso de la demanda efectiva —sea por el aumento del gasto público—, un auge en los ingresos por concepto de exportación, expansión en la inversión y consumo privado, etc., es muy probable que origine inflación, alimentada posteriormente por diversos mecanismos propagadores que cada grupo de la población y el propio gobierno utilizan para resistir y trasladar la carga de la inflación de unos sectores a otros.

Así pues, la inestabilidad de los precios es un resultado del carácter del proceso de crecimiento, y su magnitud y duración, dependen de múltiples factores, entre ellos, desde luego, la habilidad de las autoridades monetarias, la intensidad del desequilibrio original y las reacciones de la sociedad.

En resumen, la inestabilidad en el sistema empezó realmente a ser objeto de preocupación de la política económica del gobierno, cuando los países que han tomado los primeros lugares en el crecimiento económico como es el caso de México, se enfrentaron al problema de conciliar el objetivo de la ocupación plena con la estabilidad interna. De aquí que la interrelación entre la estabilidad de precios y el desarrollo debe verse en función de los obstáculos estructurales a que se enfrenta el proceso de crecimiento para desenvolverse sin inflación. En consecuencia, el objetivo fundamental consiste en eliminar dichos obstáculos y utilizar a las políticas monetarias y fiscal, como instrumentos de una política económica más general y realista, de tal suerte que su actuación influya sobre el nivel de la demanda, conforme a las necesidades impuestas por el propio crecimiento.

Finalmente nuestro concepto sobre la inflación busca poner de relieve el origen real del fenómeno, a través del concepto más general de la circulación económica, del que su expresión nos dice: La inflación se identifica como una alteración del equilibrio entre las mercancías y el dinero.

Observamos entonces que entre las muchas definiciones que existen de la inflación, la más común la identifican como un alza general y persistente de los precios, siendo ésta la principal consecuen-

cia de la inflación, no la inflación misma. Por lo tanto la inflación es el aumento del circulante monetaria sin respaldo de la producción de bienes y servicios.

Resumiendo podemos convenir en que la inflación se origina en un desequilibrio entre la oferta real de bienes y servicios, y la demanda monetaria dentro de la circulación económica, a consecuencia de un crecimiento mayor de ésta en relación al crecimiento de la oferta.

3. EFECTOS DE LA INFLACION EN LOS RENGLONES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Uno de los problemas de mayor relevancia en los ámbitos internacional y nacional, en lo que se refiere a fenómenos económicos, es sin duda el ambiente inflacionario que ha prevalecido y que de una u otra forma ha hecho crisis en nuestro país en los últimos años.

Estos fenómenos no han excluído a las entidades económicas que forman parte de la economía nacional y que a la vez representan, junto con otros sectores productivos, la esperanza para alcanzar un pronto desarrollo.

Los efectos de la inflación se dejan ver en numerosos aspectos de la vida económica, reflejada en un aumento general de los precios.

Como ya mencionamos anteriormente, en nuestro sistema económico se usa ampliamente el dinero, que es la base de la actividad económica el cual, constituye la unidad de valor y un medio de cambio, y como los bienes son valorados en dinero, el valor de éste será lo que podemos comprar con él.

Pero en estas épocas inflacionarias a medida que el tiempo transcurre, la unidad monetaria va perdiendo poder adquisitivo y las operaciones realizadas por una empresa, económicamente tienen un va-

lor diferente al valor costo histórico, por lo que el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que conforman a la empresa son una amalgama de valores heterogéneos; esto quiere decir que la información contable se prepara sobre la base de que la moneda tiene un poder adquisitivo constante. Sin embargo y en consonancia con la situación mundial prevaleciente, se presenta una inflación muy pronunciada como la que está sufriendo México, lo cual ocasiona que los estados financieros tradicionales estén basados en una premisa equivocada, por tanto se requiere que éstos sean modificados a fin de presentar la información financiera en unidades monetarias de igual poder adquisitivo o de valor homogéneo.

Es indudable que los efectos de las fluctuaciones monetarias, se reflejan directamente en los estados financieros. En estas condiciones, los registros contables no llenan las finalidades que tienen asignadas al no presentar datos reales, porque las cifras que registra tienen un valor de distinto poder adquisitivo, independientemente que sean numéricamente correctos, no concuerdan con la realidad económico-financiera de la empresa.

Un proceso inflacionario prolongado distorsiona significativamente la información que emana de las cifras consignadas en los estados financieros preparados bajo el principio del valor histórico

...

original, en virtud de que dichas cifras representan unidades monetarias permanentes, y ya ha quedado establecido que merced a los cambios en los niveles de precios la moneda está sujeta a constantes fluctuaciones en su valor con el transcurso del tiempo. Y si la información basada en dichos estadísticos históricos es utilizada con el objeto de tomar decisiones, seguramente éstas no serán las más adecuadas para la buena marcha de la empresa.

El fenómeno inflacionario, también repercute en la estructura financiera de las empresas, principalmente industriales cuyo impacto se manifiesta en la forma que a continuación analizamos.

3.1. EFECTOS DE LA INFLACION EN EL BALANCE GENERAL

3.1.1. EFECTIVO.

El efectivo es una partida monetaria dentro del activo de la empresa, que en épocas de inflación sufre pérdidas por la disminución del poder adquisitivo de la moneda.

El efectivo en caja y bancos representa las unidades monetarias disponibles, en caso de una inflación pronunciada como la actual, su poder adquisitivo será inferior, ya que los precios se incrementan día a día, y por lo tanto, el bien o servicio que se puede adquirir hoy con una determinada

cantidad de dinero, en los días siguientes tendrá un precio superior y se necesitará más dinero para obtener dicho bien. Pues aunque la cantidad de dinero que se tiene es igual en relación con el año anterior, su valor de compra disminuirá en ejercicios posteriores, es decir será igual en su valor nominal, no así en su valor real.

"La administración del efectivo se refiere al uso eficiente del efectivo de que dispone la compañía y de la inversión de sus excedentes en valores a corto plazo". Esta definición ejemplifica uno de los problemas básicos en la administración de este recurso, es decir, la relación que debe existir entre el saldo que la compañía mantiene en efectivo —o sea en sus cajas y cuentas de cheques— y el saldo invertido en valores a corto plazo.

En nuestra práctica, es difícil encontrar empresas que manejen un monto de efectivo disponible tal, que se haga necesario la administración de una cartera de inversiones de fondos excedentes, sobre todo si se toman en cuenta las condiciones de crecimiento propias de una economía en desarrollo.

En vista de lo anterior, es conveniente aclarar que ya sea en condiciones estables o de inflación, "El objetivo de la administración del efectivo es tener liquidez, para hacerle frente a las obligaciones contraídas por la empresa a un costo -

mínimo".

En condiciones de inflación, este objetivo es de difícil consecución. El mayor grado de incertidumbre y el desear tener efectivo disponible para especular, puede presionar hacia el mantenimiento de saldos de efectivo; por otra parte las demandas del crecimiento, tanto inflacionario como real, la pérdida monetaria que implica esta inversión, así como el deseo de minimizar la inversión en activos para lograr un mayor rendimiento, presionan en el sentido opuesto.

Parece que los últimos motivos mencionados pesan más que los primeros, de tal forma, que las administraciones de los negocios se enfocan al uso óptimo de recurso con el mínimo de inversión. El viejo consejo de acelerar los ingresos de efectivo y desacelerar los egresos de efectivo, sigue teniendo validez ya que la inflación simplemente provoca los efectos contrarios y con mayor intensidad.

3.1.2. CUENTAS POR COBRAR.

La administración de las cuentas por cobrar, es un proceso que comprende las actividades encaminadas a la decisión de conceder crédito a clientes y las actividades encaminadas a la recuperación de dichas cuentas. A este proceso se le ha denominado, la política de crédito de la empresa y es determi-

nante del nivel de inversión en cuentas por cobrar, es por esto que existe interés en conocer, cuáles - son los cambios que la inflación produce en la política de crédito de la empresa.

Concesión del Crédito.- En esta fase las cuentas por cobrar tienen dos aspectos básicos: el meramente administrativo, que atiende a la secuencia - utilizada para analizar y decidir acerca de conceder o negar el crédito a cada cliente, y el analítico, es decir, el del tipo de crédito que se otorgará en función de un criterio de costo-beneficio.

La concesión de crédito implica en épocas de - inflación una pérdida monetaria, existe además incertidumbre en el medio ambiente general, y seguramente habrá cambios en la conducta de pagos del - cliente, el cual también sufre los efectos de la inflación. Por lo anterior es recomendable que en - tiempos de inflación como los actuales, exista más severidad en el otorgamiento de crédito.

La inflación afecta aún más estos renglones, - cuando el cobro de dichos créditos se difiere por - un período de tiempo considerable, pues no se recupera el mismo poder adquisitivo que se entregó, en virtud de que cuando la empresa otorga un crédito - lo hace con moneda sana y cuando lo recupera, le es liquidado con dinero depreciado. Con esta situación, podemos observar que quien sale beneficiado es el -

deudor en perjuicio del acreedor.

3.1.3. INVENTARIOS.

Los inventarios son bienes tangibles cuyo destino final es su venta en el curso ordinario del negocio. Este tipo de inventarios incluye los renglones de:

- Bienes adquiridos para su venta.
- Bienes terminados para su venta.
- Bienes en proceso de terminación para ser ven
didos.
- Bienes para su consumo o transformación, des
tinados a la producción de artículos para su
venta.

Las partidas que integran los inventarios deben valuarse a costo histórico de acuerdo con los principios de contabilidad y acatando lo establecido en la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Los principios de contabilidad emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. en el Boletín A.1, dicen al respecto:

Principio del Valor Histórico Original: "Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afectan o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en

que se consideren realizados contablemente".

Principio de Realización: "La contabilidad - - cuantifica en términos monetarios las operaciones - que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica y ciertos eventos económicos que la afectan.

Las operaciones y eventos económicos que la - contabilidad cuantifica se consideran por ella rea- lizados: (A) cuando ha efectuado transacciones con - otros entes económicos, (B) cuando ha tenido lugar - transformaciones internas que modifican la estructu - ra de recursos o de sus fuentes o (C) cuando han - ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de ésta y cuyo efecto - pueda cuantificarse razonablemente en términos mone - tarios".

El artículo 58, fracción III, de la Ley del Im - puesto sobre la Renta establece que los causantes - mayores deberán valorar sus inventarios por cualquie - ra de los siguientes métodos:

- a) Costos Identificados.
- b) Costos Promedios.
- c) Primeras entradas, primeras salidas. (PEPS).
- d) Ultimas entradas, primeras salidas. (UEPS).
- e) Detallista.

Cabe mencionar, que estos métodos se estable - cieron en la Ley del Impuesto sobre la Renta, toman

do como base los principios de contabilidad general mente aceptados. A continuación se explica brevemente, en qué consisten cada uno de los métodos anteriores:

a) Costos Identificados.- Este método consiste en valorar el inventario final, al costo de la mercancía identificado en la factura del proveedor.

b) Costos Promedio.- Este método consiste en dividir el valor final de la existencia entre la suma de unidades habidas, con lo cual se obtiene un costo unitario promedio.

c) Primeras Entradas, Primeras Salidas, (PEPS) Este método consiste en valorar las salidas de almacén a los precios de las primeras entradas hasta agotarlas, siguiendo con los precios de las entradas inmediatas y así sucesivamente.

d) Últimas Entradas, Primeras Salidas, (UEPS).- Este método consiste en valorar las salidas de almacén utilizando los precios de las últimas entradas, hasta agotar las existencias cuya entrada es más reciente. Sólo se refiere al registro, no al movimiento físico, de acuerdo con lo anterior las existencias quedan valuadas a los precios más antiguos.

e) Detallista.- Por éste método se calcula - - aproximadamente el valor del inventario, sumando el inventario inicial y todas las compras, cuyos artículos

los deben de estar marcados a precio de venta; agregándole los aumentos a los precios originales, o restando las rebajas que se les hayan hecho a los precios marcados en las etiquetas. A dicho total se resta el importe de las ventas y el resultado es el inventario, a precio de venta. Al importe de las actuales existencias se le resta el porcentaje promedio de utilidad para que pueda obtenerse el costo del inventario final.

En épocas de precios estables la fórmula: $UB = V - CV$ (Utilidad Bruta = Ventas - Costo de Ventas) da los resultados que se pretenden. En efecto, si se vende en \$ 4,200.00 lo que costó \$ 2,800.00 y ahora cuesta aproximadamente lo mismo, la utilidad bruta será de \$ 1,400.00. Este resultado satisface, porque suponiendo teóricamente que no hubiera otros renglones de resultados y que se repartiera íntegramente la utilidad, los \$ 2,800.00 permitirán reponer las unidades vendidas y seguir como negocio en marcha al mismo ritmo. En otras palabras, terminado el período contable, suponiendo repartida la utilidad, la empresa de que se trate estaría igual a como empezó.

Pero en épocas inflacionarias debido a la disminución del poder adquisitivo de la moneda o dicho de otro modo, el aumento en el precio de los bienes y servicios se tiene un incremento en el valor de los inventarios, al reponerse éstos a costos actua-

les, si no se reconoce oportunamente el efecto de este hecho en el costo de ventas, la utilidad bruta se inflará en la misma cantidad en que debió actualizarse dicho costo de ventas.

Al determinar el Costo de ventas a través de fórmula: $\text{Inventario Inicial} + \text{Compras} - \text{Inventario Final}$, es fácil apreciar que este hecho influye en el resultado de la empresa generando utilidades. Ahora bien, analizando a fondo la situación nos encontramos que, es cierto que el estado de resultados consignará aumento en la utilidad, pero ésta se deberá al aumento en el valor de los inventarios que está reflejado en el precio de venta y no a un aumento en la productividad de la empresa; por otro lado tampoco se está segregando de dicha utilidad ninguna cantidad que sirva para afrontar los aumentos de precios en las futuras compras de materias primas que sean necesarias para continuar la producción.

También impactará en las utilidades el sistema de valuación de inventarios que se utilice, a continuación se apreciará dicho impacto, aplicando tres de los métodos de valuación aceptados por la técnica contable y la Ley del Impuesto sobre la Renta.

Para valorar los inventarios con los métodos de valuación ya explicados; Costos Promedio, Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS) y Ultimas Entra-

das, Primeras Salidas (UEPS), determinaremos el costo de ventas y la utilidad bruta resultante en cada método. Tomando las siguientes cantidades y valores tenemos:

A) C O M P R A S.

MES	No. DE UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
Enero	200	\$ 1.00	\$ 200.00
Junio	100	1.25	125.00
Diciembre	100	1.50	<u>150.00</u>
		T O T A L	\$ 475.00 =====

B) V E N T A S.

MES	No. DE UNIDADES	COSTO UNITARIO	TOTAL
Enero	125	\$ 2.00	\$ 250.00
Junio	130	2.00	260.00
Diciembre	170	2.00	<u>340.00</u>
		T O T A L	\$ 850.00 =====

C) I N V E N T A R I O S

Inicial	200	\$ 0.95	\$ 190.00
Final	175	*	

* El importe del inventario final dependerá del sistema de valuación que se emplee.

SISTEMA U E P S

FECHA	U N I D A D E S			Costo Unit.	V A L O R E S		
	Entradas	Salidas	Saldo		Entradas	Salidas	Saldo
Inv. Inic.			200	\$ 0.95			190.00
Enero	200		400	1.00	200.00		390.00
Enero		125.	275	1.00		125.00	265.00
Junio	100		375	1.25	125.00		390.00
Junio		100		1.25			
Junio		30	245	1.00		155.00	235.00
Dic.	100		345.	1.50	150.00		385.00
Dic.		100		1.50			
Dic.		45		1.00			
Dic.		25	175	0.95		219.00	166.00

VALUACION INVENTARIO FINAL

UNIDADES	COSTO UNITARIO	SALDO
175	0.95	166.00
		=====

ESTADO DE RESULTADOS

Ventas Netas			\$ 850.00
Menos:			
Costo de Ventas			
Inventario Inicial	\$ 190.00		
Más:			
Compras	<u>475.00</u>	\$ 665.00	
Menos:			
Inventario Final		<u>166.00</u>	<u>499.00</u>
			\$351.00
			=====

SISTEMA P E P S

FECHA	Entradas	Salidas	Saldo	Costo Unit.	Entradas	Salidas	Saldo
Inv. Inic.			200	0.95			190.00
Enero	200		400	1.00	200.00		390.00
Enero		125	275	0.95		119.00	271.00
Junio	100		375	1.25	125.00		396.00
Junio		75		0.95			
Junio		55	245	1.00		126.00	270.00
Dic.	100		345	1.50	150.00		420.00
Dic.		145		1.00			
Dic.		25	175	1.25		176.00	244.00

VALUACION DEL INVENTARIO FINAL

UNIDADES	COSTO UNITARIO	VALOR
75	1.25	94.00
100	1.50	150.00
T O T A L		<u>\$ 244.00</u>

ESTADO DE RESULTADOS

Ventas Netas			\$ 850.00
Menos:			
Costo de Ventas			
Inventario Inicial	\$ 190.00		
Compras	<u>475.00</u>	\$ 665.00	
Menos:			
Inventario Final		<u>244.00</u>	\$421.00
			\$429.00
			=====

COSTO PROMEDIO

FECHA	Entradas	Salidas	Saldo	Costo Unit.	Entrada	Salida	Saldo	Costo Promedio
Inv. Inic.			200	0.95			190.00	0.95
Enero	200		400	1.00	200.00		390.00	0.975
Enero		125	275			122.00	268.00	0.975
Junio	100		375	1.25	125.00		393.00	1.048
Junio		130	245			136.00	257.00	1.048
Dic.	100		345	1.50	150.00		407.00	1.179
Dic.		170	175			200.00	207.00	1.179*

VALUACION DEL INVENTARIO FINAL

UNIDADES	COSTO UNITARIO	VALOR
175	1,179*	207.00
		=====

ESTADO DE RESULTADOS

Ventas Netas			\$ 850.00
Menos:			
Costo de Ventas			
Inventario Inicial	\$ 190.00		
Más;			
Compras	<u>\$ 475.00</u>	\$ 665.00	
Menos:			
Inventario Final		<u>\$ 207.00</u>	\$ 458.00
			\$ 392.00
			=====

Si analizamos el impacto de la inflación en las utilidades de las empresas a través del manejo de inventarios, merece especial atención por la importancia de su valor en los estados financieros, como por el método mediante el cual se valúan, se establezca una reserva de reposición de inventarios para poder adquirirlos en un momento dado.

Algunas empresas, aparte de generar utilidades por sus operaciones normales de producción y venta de bienes y servicios, también las pueden generar por un alto valor en los precios de sus inventarios, en una época de alza de precios. Tales ganancias no se realizan en la medida en que dichos inventarios permanecen en la empresa. Sin embargo, puesto que los inventarios son continuamente comprados y vendidos, el monto de la utilidad por unidad de inventarios se realiza, la que en forma acumulada puede ascender a cantidades de importancia.

El mecanismo a través del cual se genera la utilidad por inventarios no resulta inmediatamente visible. Al haber diferentes sistemas para contabilizar los inventarios, de los cuales algunos reflejan las influencias de los precios y otros prácticamente los dejan inadvertidos.

Como hemos visto el método P.E.P.S. (Primeras Entradas, Primeras Salidas) no capta el efecto del incremento de los precios, pues valúa el costo de

lo vendido con precios al inicio del período, que en épocas de inflación tienden a ser siempre menores a los de las últimas compras de inventarios. Por consecuencia, la utilidad bruta se sobrevalúa, ya que los efectos en los inventarios se dejan sentir en ella en un porcentaje de importancia.

En lo que se refiere al sistema de Costos Promedio éste tampoco refleja el alza de los precios, ya que valúa las salidas de almacén, a un costo promedio, como su nombre lo indica y el cual se determina dividiendo el saldo en valores del inventario, entre el número de unidades en existencia, este método se utiliza cuando las diferencias entre los precios de una entrada a otra es muy pequeña, cosa que no concuerda con la realidad económica actual, que es de una constante alza de precios.

En el método U.E.P.S. (Últimas Entradas, Primeras Salidas) las cifras de utilidades se reducen sensiblemente, tendiendo a reflejar en una forma más objetiva lo que está sucediendo en las operaciones de la empresa.

Podemos concluir diciendo que en tiempos de inflación la tradicional fórmula: Utilidad bruta = Ventas - Costo de Ventas (valuado a costo histórico) conduce a resultados peligrosos, porque en su monto, que incluye utilidades ficticias, se basan: el cálculo para Impuesto Sobre la Renta, Participa-

ción de Utilidades a trabajadores (mismos que por tal motivo resultan superiores a las cifras que en justicia debían corresponder) y la determinación final del remanente, que es la utilidad neta para reinversiones y pago de dividendos. Pero es conveniente no olvidar que para efectos fiscales, la Ley del Impuesto sobre la Renta únicamente permite la técnica del Costo Histórico para la valuación de inventarios, porque mediante esta técnica el gobierno recauda más ingresos por concepto de impuestos, ya que origina más utilidades, en comparación con los que recaudaría si aceptara el costo de reposición, el cual origina utilidades menores.

3.1.4. ACTIVO FIJO Y SU DEPRECIACION.

El constante aumento en los precios, que eleva el costo de los inmuebles, maquinaria y equipo de la compañía, también repercute en el rubro de depreciación a través de cargar a resultados importes por depreciación menores a los reales, esto tendrá un efecto desfavorable en el estado de resultados, que repercutirá negativamente en las finanzas de las empresas, como ya se ha mencionado en párrafos anteriores. La depreciación en este caso, es otra partida que es afectada de manera importante en los resultados, puesto que se calcula sobre la base del Valor Histórico Original, el cual tiene una hetero-

geneidad en cuanto que refleja el valor de la moneda de diferentes épocas, desvirtuando en esta forma el estado de costo de producción.

Cabe destacar la importancia que para las empresas industriales tiene el renglón de maquinaria y equipos, ya que su adquisición inicial o su reposición, requiere por lo general de fuertes inversiones recuperables a largo plazo.

La forma cómo la empresa se provee de fondos para la reposición de sus activos fijos, es a través de la depreciación de los mismos, que repercute en las utilidades, cargándola al costo del producto.

Ahora bien, si los activos fijos, están registrados en la contabilidad de la empresa a su valor histórico original y este valor sirve de base para calcular la depreciación, que como ya mencionamos es el medio de obtención de fondos para la reposición de dichos activos, el resultado de esta práctica, es que se habrá provisionado a través del tiempo un importe igual, al que costó adquirir el activo fijo, como por ejemplo, hace cinco años y ese mismo bien por decir algo ha incrementado su costo un 200%. Bajo estas circunstancias nos encontramos con dos evidencias, primero, que la empresa ha determinado erróneamente su utilidad, al calcular la depreciación sobre la base histórica, siendo que el valor de mercado es más alto, esto hace que las uti

lidades se sobrevalúen, ya que deja de cargar al costo la parte de depreciación que corresponde a la pérdida de poder adquisitivo de la moneda y por otra parte al no haber previsto adecuadamente sus necesidades de dinero, se verá ante la necesidad de financiamiento extra para la compra por reposición de los activos fijos.

Con todo lo anterior, el estado de resultados arrojará una utilidad falsa, que puede dar origen al reparto de dividendos ficticios, pudiendo además, engañar a los inversionistas respecto a la rentabilidad de la empresa. El balance general bajo estas condiciones, no muestra una información real, los activos fijos, muestran otros valores, perdiendo así su característica de información clara, oportuna y fehaciente. Además, se pagarán impuestos reales sobre ganancias falsas o de inflación, ya que el Impuesto sobre la Renta, se calcula sobre bases erróneas y tiende a ser más alto de lo que debiera ser, contribuyendo todo esto a estimular más la inflación.

3.1.5. CARGOS DIFERIDOS.

Los cargos diferidos no constituyen un anticipo, sino que representan erogaciones efectuadas por un servicio ya recibido; pero que tienen proyección sobre próximos ejercicios, por su probable influen-

cia en la obtención de ingresos futuros.

Los cargos diferidos son afectados por la inflación, cuando por ser repetitivos, la amortización no es suficiente para cubrir en el futuro, la nueva inversión en este concepto, porque los cargos no reflejarán el valor adquisitivo que les correspondía cuando se pagaron y que en el futuro será mayor, por lo que sucederá lo mismo que en el caso de la depreciación de activo fijo.

3.1.6. PASIVO A CORTO PLAZO.

La empresa como ente jurídico independiente, con personalidad propia, posee un conjunto de recursos, adquiridos a través de terceras; siendo estas terceras personas propietarios o acreedores. En ambos casos, la empresa tendrá la obligación de cumplir con lo que se comprometió, es decir, a pagar sus pasivos a los acreedores y a hacer productiva la inversión a los propietarios.

Ahora bien, es común y recomendable hacer uso de los créditos relativamente fáciles de obtener, para impulsar las operaciones diarias del negocio, con la ventaja de que al usar los fondos ajenos, los propios pueden dirigirse hacia otras inversiones más productivas.

La importancia de estos conceptos es que son una fuente de recursos "espontánea" o "automática"-

-en ocasiones sin costo explícito- y representan la posibilidad de obtener una ganancia monetaria. La meta obvia es maximizar el financiamiento de este tipo, tanto en lo que respecta al aprovechamiento óptimo de las condiciones ofrecidas, sin llegar claro a deteriorar la buena imagen y el status crediticio del negocio.

De la misma forma que en las cuentas por cobrar, la inflación tiene una influencia considerable en las cuentas por pagar de la empresa, y es necesario hacer un análisis adecuado de las condiciones en que los proveedores dan los descuentos por pronto pago, razonando en si beneficiará aceptar un descuento por pronto pago, contra el plazo de manejar los fondos ajenos, siempre y cuando la tasa de interés neta equivalente, sea superior al porcentaje de inflación. En tiempos de altos porcentajes de inflación, es común que se ofrezcan descuentos considerables.

Al presentarse la inflación, el monto de los créditos pendientes será el mismo que antes de ella, y no obstante el mismo será menor, ya que el valor representado por la moneda ha disminuido, obteniéndose de esta forma, una utilidad. En otras palabras la inflación invierte sus efectos en las cuentas por pagar, es decir que se entrega una cantidad de dinero con poder adquisitivo menor al del que se re

cibió al concertarse el crédito, tal es el renglón de acreedores. En el caso de proveedores la situación es semejante, ya que las mercancías han aumentado de valor, y sin embargo, se entregará dinero con menor valor adquisitivo.

3.1.7. PASIVO EN MONEDA EXTRANJERA.

En el caso de las empresas que tienen pasivos en moneda extranjera, el fenómeno devaluatorio ocasionado por la inflación les afecta de manera considerable, puesto que la deuda existente, se incrementará en el por ciento en que la moneda nacional, se deprecie ante las monedas extranjeras; aun cuando para efectos fiscales estas pérdidas sean deducibles, siempre que sean realizadas, no es suficiente para evitar, "restarle" recursos financieros a la empresa.

Todo esto será, siempre y cuando, no se tenga un respaldo suficiente de recursos de activo en la misma moneda extranjera, para soportar un desequilibrio de esta naturaleza.

3.2. EFECTOS DE LA INFLACION EN EL ESTADO DE RESULTADOS.

3.2.1. VENTAS.

Indudablemente que al trasladar el aumento del costo al precio de venta de los bienes producidos y

de los servicios prestados, el renglón de ventas se verá incrementado en término de valores, pero este aumento en el valor de las ventas, puede no corresponder a un incremento en unidades vendidas, sino que por el contrario, en realidad podría corresponder a una disminución de ventas hablando en términos de unidades.

Analícemos este hecho un poco más a fondo. Ya ha quedado asentado que todo objeto susceptible de cambio, está expuesto a las Leyes de la Oferta y la Demanda y sobre esa base es lógico concluir, que todo aumento de precio provocará una contracción en la demanda; hecho que significará para las empresas, disminución en su volumen de ventas, por lo que se verán precisadas a reducir la producción de bienes y servicios. Lo anterior trae como consecuencia, que las empresas vean frenado su crecimiento y lo que es peor, tener que operar por debajo de un índice adecuado de productividad, desperdiciando así parte de su capacidad instalada de producción.

3.2.2. COSTOS.

Uno de los renglones que integran los estados financieros de una empresa que más sufren las repercusiones inflacionarias son los costos.

El alza generalizada en los niveles de precios, obviamente se traduce en un incremento de los cos--

tos de producción y operación (de distribución, administrativos y financieros) de las empresas, principalmente industriales.

Respecto a los elementos que integran el costo de producción, es de sobra conocido el hecho de que la industria nacional ha venido sufriendo constantes y significativas alzas en el precio de las materias primas, agravando este hecho la escasez provocada por el déficit en la productividad, o bien por maniobras especulativas de los proveedores; así como también tienen que soportar los efectos de la inflación de otros países, al elevarse los precios de las materias primas de importación.

En lo que respecta al costo de mano de obra, - este también ha venido sufriendo constantes aumentos, pues los trabajadores al ver disminuido su poder de compra, motivado por el incremento en los - precios de bienes y servicios y apoyados en sus sindicatos, presionan a las empresas en demanda de - - aumentos de salarios, que nivelen su poder adquisitivo.

Consecuentemente las prestaciones sociales y - económicas, emanadas de ellos y que tienen como base el salario, se verán incrementadas en las proporciones correspondientes; esto eleva aún más el costo de la mano de obra.

De la misma manera los costos de operación co-

mo: pagos de publicidad, seguros y demás servicios; se han elevado de manera significativa. Pero dentro de este grupo de costos, sobresale el "Costo Financiero", que en la actualidad representa para la mayoría de las empresas un elevado costo, debido a las fluctuaciones al alza de las tasas de interés, originadas por la política del Gobierno Federal, de incrementarlas para fomentar el ahorro, pero al mismo tiempo se encarece el dinero ahorrado, para los usuarios de los fondos a través del crédito. Este problema lo analizaremos con más profundidad en el siguiente punto.

3.2.3. COSTO DE FINANCIAMIENTO.

Partiendo del hecho de que el crédito en México es determinante para el desarrollo económico de las empresas, es conveniente planear la estructura financiera de dichas empresas, para lo cual debemos hacer un análisis de nuestras necesidades de fondos en cuanto a monto y tiempo. Una vez determinadas las necesidades de fondos, buscaremos qué tipos de fuentes de financiamiento convienen más.

Existen dos fuentes de financiamiento que se denominan internas y externas. Las fuentes de financiamiento internas están representadas por el capital como pueden ser: la emisión de acciones preferentes, la emisión de acciones comunes y las utili-

dades acumuladas. Las fuentes de financiamiento externas o de pasivo pueden ser las siguientes: crédito comercial, préstamos bancarios y emisión de obligaciones. Ponderar que conviene más, financiarnos con más pasivo o con más capital, o bien con una combinación de ambos, dependerá de un análisis de las diferentes alternativas, en cuanto a rentabilidad y riesgo de cada una, así como de la determinación del costo de capital de proyectos de inversión.

Se entiende por Costo de Capital: "El porcentaje de costo que van a valer las fuentes de financiamiento que utilice o proyecte utilizar una empresa o bien la rentabilidad mínima que debe generar un proyecto de inversión para que sea válido".

La decisión respecto a los tipos de fuentes de financiamiento a emplear también representará un equilibrio entre los factores de adecuación, rendimiento, riesgo, control y oportunidad, tomando en cuenta la economía nacional, la situación de la industria y de la propia empresa.

Al planear la estructura financiera de una empresa, debemos tomar en cuenta las perspectivas futuras de la economía nacional e internacional, ya que las decisiones que se tomen a ese nivel, influirán de un modo o de otro en las finanzas de una empresa. Tener bien comprendida la política económica general del gobierno, ya que la empresa siempre se

estará ajustando a dicha política.

Si la economía de un país es de un desarrollo acelerado, se puede pensar que el nivel de actividad de los negocios aumente y con ello nuestras necesidades de activos, lo que traerá como consecuencia mayores requerimientos de recursos para financiar su adquisición. Para lo cual deberemos implementar un proyecto, en el que se analicen y evalúen los factores antes mencionados, para tomar las decisiones más acertadas.

En épocas de inflación como la actual las empresas se enfrentan ante un serio problema, que es el financiamiento caro y escaso o arriesgado, ya que el sector oficial se ha vuelto un fuerte usuario del financiamiento disponible. Esta situación de competencia, por parte de las empresas con el gobierno para los fondos de financiamiento, perdurará sin duda, debido al desequilibrio que predomina entre la estructura de egresos y de ingresos del sector oficial.

El gobierno a través del Banco de México, ha adoptado la política de incrementar las tasas de interés con las siguientes finalidades: como una medida compensatoria para el ahorrador por la situación inflacionaria; que nuestras tasas de interés sean competitivas en el campo internacional; y por último que esta política propicie una mayor captación

de recursos por parte del Sistema Financiero Mexicano. Esta política puede beneficiar a las empresas - como inversionistas, pero las perjudica en calidad de solicitantes de crédito, debido a que este aumento en las tasas de interés, repercute en un alto costo de financiamiento para ellas.

La escasez de financiamiento en el sistema bancario mexicano, se ha asentado más debido a que, a partir de las últimas devaluaciones, las fuentes de financiamiento extranjeras que habían suplido esta escasez, se han cerrado, o, se han hecho menos - - atractivas por el riesgo cambiario que implican para el empresario mexicano.

Ahora bien, en épocas como la actual, en la que predomina la restricción de dinero en el mercado, la compañía con un alto grado de apalancamiento financiero, encuentra difícil, si no imposible, - - allegarse fondos adicionales. La posibilidad de obtener fondos, se vuelve una lucha de esfuerzos de parte de las empresas. Los recursos son escasos y - las alternativas existentes parecen demasiado limitativas, lo cual ocasiona una búsqueda hacia nuevos instrumentos que representen alternativas de captación y crédito.

Uno de los objetivos más importantes de un director de finanzas, es el de "No quedarse sin dinero". Conseguir fondos a un costo razonable en tiem-

pos difíciles, está más que nunca en función de la solidez financiera. Vuelve a estar de moda, un estado de situación financiera relativamente poco apalancado. La estructura financiera óptima, proviene de alcanzar un apalancamiento (relación pasivo a capital) que permita obtener fondos para mantener la tasa de crecimiento normal, soportando el riesgo y el costo dentro de límites razonables.

3.2.4. UTILIDADES.

Utilidad es el resultado de comparar el importe de las ventas, contra el importe de los costos y gastos, cuando las primeras son mayores a los segundos.

Ahora bien, las transacciones de las empresas deben registrarse en su contabilidad bajo el principio del Valor Histórico Original, pero tenemos que tradicionalmente las fluctuaciones en el valor de la moneda, no son reflejadas en la contabilidad y en consecuencia, tampoco en los estados financieros basados en lo anterior puede decirse que las utilidades así determinadas están distorsionadas, pues se están comparando ventas, que expresan unidades monetarias con poder adquisitivo actual, contra costos que se incurrieron, generalmente en fechas anteriores a la realización de las ventas y por consiguiente representan unidades monetarias con poder

adquisitivo mayor, al que tienen esas mismas unidades monetarias, en el momento de su recuperación a través del precio de venta.

El efecto que se origina en los resultados, es que estos arrojarán utilidades ficticias, las cuales serán una base de cálculo injusta, para el pago del Impuesto Sobre la Renta y de la participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa, además de que la utilidad neta común, base para el reparto de dividendos a los accionistas, descapitalizará aún más a la empresa, si se tomará la decisión de repartirlos, por los efectos antes mencionados.

3.3. LIQUIDEZ.

La liquidez es la medida de la capacidad que tiene la empresa para cubrir, oportunamente, sus compromisos de pago con los trabajadores y empleados, los proveedores, el fisco, las instituciones de crédito y todas aquellas personas e instituciones con quienes las ha contraído.

En épocas de inflación, la empresa se enfrenta a un serio problema que es la falta de liquidez, ocasionada por el constante aumento en sus costos y gastos de operación, en contraste con la lentitud en la recuperabilidad de sus cuentas por cobrar y en la realización de sus inventarios.

En un clima como el actual, el incremento de precios, determina el hecho de que un negocio, para mantener el mismo nivel de operaciones, necesite más efectivo en capital de trabajo, adicional al efectivo necesario para incrementar la capacidad y volumen frente al crecimiento de los mercados.

La inflación demanda fondos de tal magnitud, que los cambios del ciclo económico pueden dar por resultado una grave vulnerabilidad financiera de la empresa, frente a sus clientes, acreedores, proveedores y eventualmente frente a su competencia. La vulnerabilidad financiera de una empresa, ante cambios del ciclo económico en épocas de inflación será menor, en la medida que se conozca y controle el flujo de efectivo.

Una empresa puede ser rentable y tener un alto índice de autonomía financiera y, sin embargo, no tener suficiente liquidez, en cuyo caso tendrá serias dificultades para seguir operando. Actualmente, los problemas económicos que vivimos han provocado que muchas empresas, fundamentalmente pequeñas y medianas hayan tenido que cerrar, por una causa específica, falta de liquidez.

Un indicador de la liquidez de una empresa es la relación entre el activo circulante y el pasivo circulante. En términos generales, se considera aceptable una relación de 2 ó 2.5 a 1, pero debe

analizarse cada caso, teniendo en cuenta la naturaleza del negocio, las características y la exigibilidad de los créditos, así como la recuperabilidad de las cuentas por cobrar y los inventarios.

El dinero se ha convertido en una mercancía cara, cuya tasa y disponibilidad, fluctúan con una rapidez que el administrador financiero no había experimentado antes. En términos generales la actuación estratégica y la capacidad de maniobra de la empresa, quedan claramente relacionados con la capacidad de generar efectivo y disponer del mismo para negociar.

3.4. DESCAPITALIZACION.

A través del análisis desarrollado en este capítulo en los puntos que anteceden, hemos captado los efectos de la inflación en los renglones de Costos, Ventas y desde luego en las utilidades. Ahora bien, si estos conceptos no son ajustados a la realidad económica, el estado de resultados consignará una utilidad neta mayor a la debida y consecuentemente, esta servirá de base para el pago del Impuesto Sobre la Renta, al ingreso de las sociedades mercantiles; pago a los trabajadores de la participa-ción de utilidades y el pago de dividendos a los accionistas; esta situación conducirá a la empresa a una inminente descapitalización, ya que al consi-

derar en sus resultados utilidades no realizadas, - estará repartiendo su capital.

La falta de recursos provocada por la descapitalización traerá a la empresa serios problemas de financiamiento, ya que en períodos en que el proceso inflacionario es acelerado hay escasez de crédito, tanto en los mercados nacionales como internacionales, encareciéndose las tasas de interés.

Lo anterior, redundará en una reducción del grado de liquidez de la empresa, o sea, la capacidad para pagar sus gastos inmediatos y sus pasivos a corto plazo y en consecuencia, pondrá en peligro su capacidad de endeudamiento, o sea, su capacidad de pagar a largo plazo.

En síntesis como resultado de lo anteriormente expuesto podemos afirmar que, la estructura financiera de la empresa se ve gravemente afectada por la inflación.

3.5. EFECTOS DE LA DEVALUACION DE LA MONEDA.

El alza de los precios de nuestros productos, ha hecho que éstos sean más caros que los productos extranjeros y que nuestras exportaciones, disminuyan al igual que nuestros servicios turísticos. En forma tal, que dejan de ser atractivos y pierden competitividad en el mercado exterior.

Pero como el alza interna de los precios, es mayor que en los países con quienes se efectúa gran parte del comercio, esto hizo que se triplicara el déficit en nuestra balanza de pagos, llegando a una situación insostenible, ya que al aumentar los precios cada día más, el peso mexicano perdía su valor día a día, teniendo que recurrirse a la devaluación del peso, para hacer competitivos nuevamente nuestros productos y servicios.

En realidad en períodos de inflación, las exportaciones representan para el país una pérdida, ya que mientras compra a precio de oro ciertos productos que no fabrica, vende su producción a un precio bajo.

Además en el intervalo que transcurre, entre la fabricación, venta y recuperación del dinero de lo que se vende al exterior, el poder adquisitivo del dinero que recibe el exportador, habrá disminuído, con lo cual, no se recupera el valor de las mercancías, como las materias primas y el trabajo nacional invertido en la elaboración de los productos, lo que quiere decir, que se vende con pérdidas.

La devaluación del peso según el economista Luis Pazos presenta dos formas de conceptualarla:

- a) Pérdida del poder adquisitivo del dinero o disminución de los bienes y servicios que se pueden comprar con él.

b) Pérdida del valor de una moneda en relación a las monedas extranjeras.

En la primera definición se entiende que nuestra moneda, a consecuencia del exceso de circulante, cuesta menos que hace algunos años y como consecuencia, podemos adquirir menos bienes y disfrutar de menos servicios; por ejemplo hace unos años para hacer uso del servicio de transportes teníamos que pagar \$ 1.50 y actualmente se pagan \$ 3.00, es decir hubo una disminución en el poder adquisitivo del dinero y por lo tanto se tendrá que pagar más por dicho servicio.

La segunda definición se refiere a lo que puede costar la adquisición de una moneda extranjera, pagando con nuestro peso; por ejemplo, a finales de 1981 podíamos adquirir un dólar, pagando la cantidad de \$ 26.00 y actualmente para comprar un dólar se requiere de una cantidad mayor o menor a \$ 150.00 dependiendo de la Ley de la Oferta y la Demanda del mercado de cambios, esto quiere decir que la devaluación de la moneda, con relación a monedas extranjeras, repercute en un aumento de precios.

La estructura financiera de las empresas en México, se ha visto seriamente afectada por la devaluación del peso, lo que ha ocasionado que muchas empresas de carácter privado se encuentren en la actualidad en una situación crítica, ya que aunque

existen varias empresas con una estructura muy sólida —financieramente hablando—, se someten a una —prueba muy fuerte sobre la solidez de las mismas; y se observa que en algunas de ellas, con todo y esa estructura se tambalean ante este fenómeno de carácter mundial.

Algunos de los efectos más comunes de la devaluación en las entidades económicas son:

Disminución del volumen de sus operaciones, esto como consecuencia del aumento del precio de los artículos en comparación de los salarios, porque el mercado se satura de satisfactores; asimismo el grado de incertidumbre es un factor clave para seguir invirtiendo, y debido a la inestabilidad de los negocios, actualmente es más difícil la creación o expansión de un negocio.

Podemos decir que la devaluación está afectando a todas las empresas de una sola manera: la falta de liquidez, provocando con ello que los programas de ampliación, mejoras, etc., no se lleven a cabo y si en cambio se abundan las restricciones en la disponibilidad crediticia.

De la misma manera las que poseían estados financieros presupuestados para la consecución de sus objetivos, también se vieron sensiblemente afectadas ante este fenómeno, pues a pesar del número de señales en la economía, pocas empresas adoptaron es

trategias financieras para protegerse contra los -
efectos de una fuerte devaluación del peso mexicano.
Entendiéndose por estrategia financiera el conjunto
de metas, objetivos, políticas y cursos de acción -
que se refieren a la obtención, conservación y uso_
de fondos monetarios para el logro de los objetivos
trazados.

4. ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA CONTRARRESTAR LOS EFECTOS DE LA INFLACION.

La inflación es un fenómeno económico, que aña de un elemento adicional de riesgo al proceso de toma de decisiones.

Los efectos más significativos de la inflación pueden ser controlables, si se entiende el fenómeno y sus impactos en la estructura financiera de la empresa, así como en sus planes a corto y a largo plazo.

En términos generales, el efecto de la infla-ción, que representa un riesgo mayor, es el de no - obtener un margen de utilidad tal, que se de un mantenimiento adecuado al capital fijo y al capital de trabajo, y se evite al mismo tiempo la descapitali-zación de la empresa, a través del reparto de divi-dendos, basado en utilidades ficticias.

Atendiendo al nivel óptimo que se debe mante--ner en el capital neto de trabajo, la inflación - - aporta elementos adicionales a los procesos de deci-sión: las ganancias o pérdidas monetarias.

A manera de aclaración, es importante reconfirmar o en su caso reformular los objetivos básicos - del negocio a la luz de un horizonte de planeación - bajo condiciones de inflación.

Desde el punto de vista financiero, hay prácti

mente un acuerdo unánime en cuanto a que, el objetivo de la empresa es maximizar sus utilidades.

Este objetivo no se modifica por la presencia de la inflación; es más acertado afirmar que dicho fenómeno, da lugar al diseño de estrategias diferentes para lograrlo. Las administraciones de los negocios deberán tener la seguridad de que sus estrategias están rediseñadas para combatir la inflación y seguir cumpliendo con sus objetivos.

En la actualidad la inflación y la incertidumbre de los mercados de dinero y de capitales, aunados a la consideración de un peso afectado por las devaluaciones, son elementos importantes y determinantes en las decisiones financieras.

Debido a que el mismo proceso inflacionario ha desquiciado los mercados financieros, han quedado atrás los días en que una compañía necesitaba fondos para satisfacer necesidades de crecimiento u operación y los encontraba con el simple hecho de ponderar las opciones de deuda o capital accionario, en la actualidad las alternativas son más limitadas.

Los años cincuentas y sesentas se caracterizaron por una serie de ciclos económicos moderados, bajos de inflación y pocos cambios, fue un período tranquilo para los planes financieros a largo plazo de las empresas; sin embargo en los setentas, los

ciclos antes normales en la empresa, empezaron a -
cambiar de intensidad, por lo que la planeación a -
largo plazo hoy encuentra:

- Altos índices de inflación.
- Liquidez en decadencia en el Sistema Banca--
rio Mexicano, debido al bajo ahorro generado
ocasionado principalmente por el mismo proce--
so inflacionario.
- Altas tasas de interés, aunque por lo gene--
ral abajo de las tasas de inflación.
- Inestabilidad de los mercados financieros.

Por todo lo anterior, es necesario que el admí--
nistrador financiero, esté preparado para reaccio--
nar, en forma eficiente y oportuna, cuando se pre--
senten estos eventos y de esta manera pueda adecuar
sus planes a dichas circunstancias.

4.1. INFLACION Y PRECIOS.

4.1.1. LAS DECISIONES DE PRECIOS.

Las decisiones de precios tienen algo de arte--
y algo de técnica, reflejan la mezcla de diversos -
factores cuantitativos y cualitativos, por un lado,
se encuentran los factores del costo: los precios -
de cada uno de los insumos, la manera como se cos--
tea el producto, la calidad de las técnicas usadas--
para hacer pronósticos de costos y la eficiencia de

los sistemas de información que se utilizan; y por otro, están los del mercado: demanda, precios de productos competitivos, posición competitiva del negocio; adicionalmente, en alguna forma, se consideran las metas de rentabilidad y crecimiento del negocio, la naturaleza del o de los productos y sus mercados e inclusive los valores empresariales del negocio y la calidad de la administración.

A continuación analizaremos más a fondo los factores mencionados:

EL COSTO.- El costo es un parámetro para la revisión del precio, ya que todas las empresas tienen costos que deben recuperarse para perdurar y crecer, sus precios deberán no sólo recobrarlos, sino proporcionar una utilidad que justifique las inversiones hechas por el accionista y dejar a la empresa en condiciones de seguir invirtiendo en el futuro.

Es sabido que la falta de utilidades significa, que no se están recuperando todos los costos, que su consecuencia inicial suele ser el excesivo endeudamiento de la empresa, pues ante la falta de generación de recursos propios, acude al préstamo y esto provoca aumentos de costos; si esta situación no es corregida a través de los precios, terminará irremediablemente con la empresa.

De esta forma, el conocimiento de los distintos costos propios, proporcionará bases para la to-

ma de decisiones en la revisión del precio, pero no debemos de olvidar, como se comentó antes, el efecto del costo de reposición, que permita asegurar la vida de la empresa.

EL MERCADO.- El precio por su importancia y dinámica, debe manejarse siempre con gran sensibilidad, por lo que es preciso tener información adecuada de la reacción del comprador y de la competencia respecto a las decisiones tomadas. Este aspecto adquiere especial importancia en un momento económico como el actual, porque las diferencias entre lo que el comprador quiere pagar y el precio fijado por el vendedor, son normalmente mucho mayores que en - - otras épocas.

LA CALIDAD DE LA ADMINISTRACION.- La responsabilidad de establecer una estrategia de precios de venta, deberá tenerla el área de mercadotecnia, pero es indispensable contar con un sistema de administración eficiente para administrarlos, mantenerlos y revisarlos, de acuerdo con los cambios del medio y las políticas de la empresa. Antes de decidir la fijación de un precio por la vía fácil de "seguir la corriente", habrá que definir la estrategia específica que se desee seguir con cada producto o línea.

El precio debe responder a la situación presente y tener un gran contenido de futuro, ya que los los

productos y las empresas deben perdurar en el tiempo, sin olvidar que a veces se requiere de un precio diferente para distintos compradores.

Según las circunstancias a corto plazo o las estrategias a largo plazo, algunos de estos factores pesan más que otros. De las variables tradicionales de la mercadotecnia, es el precio el que permite medir más directamente los resultados de la operación.

En tiempos de inflación, la variable precio, es quizá la más importante para la obtención de las metas de rentabilidad y crecimiento de la empresa, pues son éstas, las que hablando en términos financieros interesan más, dado el impacto que tiene en forma inmediata y directa, el crecimiento continuo en los precios de los servicios que usan, gastos de administración, de venta y financieros, y la expectativa de que éstos sigan creciendo.

Se debe tomar en cuenta el efecto en el Impuesto Sobre la Renta que paga el negocio, por el hecho de no deducir fiscalmente los costos actualizados de la depreciación de los activos fijos y los derivados de la valuación de inventarios.

Por otra parte, desde el punto de vista del flujo de fondos, hay que tomar en cuenta que se tienen que soportar financieramente los aumentos en el capital de trabajo, que surgen automáticamente del

proceso inflacionario y que repercuten en la rentabilidad y el crecimiento.

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, la política de precios de la empresa debe diseñarse de tal forma que:

- Permitan reponer bienes y servicios en función de su costo de reposición, para mantener o sostener un mismo nivel operativo.
- Compense los efectos desfavorables en la carga fiscal, por el hecho de no deducir fiscalmente costos actualizados.
- Provea fondos para mantener el nivel de capital de trabajo necesario para conservar la operación normal del negocio.
- Posibilite llevar adelante los planes de crecimiento real.

Si es cierto que el impacto en resultados de la inflación de costos, puede compensarse —al menos parcialmente— con productividad, ésta también se encuentra en función de factores como la escala de planta y la tecnología, y sus efectos son más importantes a largo plazo que a corto plazo, enfatizando y promoviendo mejores políticas de trabajo, mayor control de costos y gastos, e inclusive campañas de reducción de los mismos. Sin embargo, estas medidas no compensan totalmente los efectos mencionados, en tal forma que es la mecánica de precios la que hace

la contribución más significativa.

Es conveniente tener presente que un ambiente altamente inflacionario, puede conducir a las autoridades gubernamentales a tomar medidas antiinflacionarias, pudiendo ser una de ellas la del control de precios, que actuaría como una restricción en la fijación de precios óptimos.

De lo anterior se deriva, que el dato de costos referente a la decisión de precios, es el costo de reposición y no el histórico, consecuentemente, -ésto también vale para la medición de resultados.

Es importante asentar que si no se compensan -vía otras adecuaciones fiscales-, los efectos que tienen en la carga tributaria la no deducibilidad fiscal de los costos actualizados, los precios deben aumentarse en un porcentaje mayor al de la inflación, pero este incremento siempre deberá hacerse, en función de la demanda actual y de la situación de la competencia, de manera que el aumento de precios sea razonable y lo pueda asimilar el mercado, para de este modo seguir manteniendo el mismo nivel de resultados y de flujo de efectivo en términos reales.

4.1.2. PLANEACION DEL PRECIO DE VENTA.

La planeación del precio de venta en épocas de fuerte inflación debe comprender los siguientes conceptos básicos:

- A) Costos incurridos, los cuales deben haber sido - previamente optimizados para hacerlos competitivos.
- B) Ajustes mediante un sistema de índices económicos de precios de reposición de insumos, de equipo e instalaciones productivas, de capital pro-prio invertido y de costo de financiamientos complementarios, que compensen el diferencial previsible entre el poder adquisitivo de los valores monetarios invertidos en la producción, venta y administración de los satisfactores y el poder adquisitivo de los valores monetarios recuperables al cobrar el valor de venta.
- C) En venta de servicios o producción especializada por orden específica, deben incluirse cláusulas escalatorias, para cubrir incrementos no previsibles en los costos de los inventarios y de todos los factores financieros, monetarios y fiscales que en un momento dado impactan los resultados.
- D) Finalmente una utilidad razonable que obedezca - por sí misma a los siguientes factores fundamentales:
 - Que a valores actuales sobrepase el valor de

reposición del costo de los insumos, de los gastos y del capital.

- Que el exceso corresponda cuando menos al costo del dinero a largo plazo en los mercados financieros accesibles al empresario, ajustado por el decremento sufrido en el poder adquisitivo; y
- Que esté efectivamente representada por un aumento de los bienes reales del activo de la empresa que pueda usarse libremente sin detrimento de la capacidad productiva de la misma, - bien para expandirla o simplemente para distribuirse.

4.1.3. ESTRATEGIA DE FIJACION DE PRECIOS.

De todo lo anterior podemos concluir que es necesario implantar una estrategia de fijación de precios que comprenda los siguientes aspectos:

- 1.- Fijar precios en base al costo de reposición y asegurar así un margen de utilidad adecuado.
- 2.- La forma y oportunidad en que se ponen en operación los precios de los productos, deben revisarse cuidadosamente.
- 3.- Fijar el precio de venta, si es posible en el mismo momento de la venta.
- 4.- En productos de rotación relativamente rápida,

los aumentos en costos pueden repercutirse rápidamente (si se cuenta con un buen sistema de información); pero en productos de rotación más lenta, la tendencia va más hacia el uso de cláusulas escalatorias o a la negación de un precio fijo.

Las cláusulas escalatorias son una mecánica que permite al vendedor, ajustar automáticamente sus precios, en función de alguno o algunos de los costos de los insumos principales del producto en cuestión. Al negociarse las cláusulas con el cliente, éste puede asegurarse de no estar pagando márgenes excesivos, que en el caso de un precio fijo, pudieran incluirse como protección de inflación y además le permite comparar las condiciones establecidas con los otros competidores.

Algunas medidas administrativas que se consideran útiles son:

- Valuar líneas de productos para optimizar margen de contribución; algunos productos pueden tener bajo margen de utilidad y generar grandes necesidades de capital de trabajo.
- Si el precio de un producto incluye, un paquete formado por el producto y servicios complementarios, fijar precios separados para cada uno.
- Revisar políticas de descuentos y bonificaciones sobre las ventas.

- Proveer otras variables de mercadotecnia, como servicios técnicos, etc.
- Considerar las implicaciones financieras, de cambios a políticas de precios, descuentos y bonificaciones.

4.2. COSTOS Y GASTOS.

Son tres los temas importantes relativos a costos y gastos, en épocas inflacionarias.

- 1.- La medición relevante de los mismos para propósitos de valorar el desempeño operativo y para decisiones administrativas, particularmente la decisión de precios y la decisión de dividendos.
- 2.- El control administrativo de los mismos.
- 3.- El impacto en sistemas de información.

En relación al primer punto, se aclara que el verdadero margen de utilidades es aquel que enfrenta ingresos a costos de reposición, ya que los costos históricos son irrelevantes, especialmente los relacionados a costo de ventas, por la valuación de inventarios y por la depreciación, los cuales debido a su importancia se tratan en otro apartado.

En condiciones de inflación, se debe hacer mucho más estricto el control administrativo de costos y gastos. Como el impacto es diferente para ca-

da concepto, hay que valorar el comportamiento de to dos y cada uno de los elementos de costos y gastos, determinar su sensibilidad a la inflación y las medidas específicas de control. Los estándares deben revisarse con mayor periodicidad, y los presupuestos trabajarse con mayor minuciosidad, sobre todo - en los supuestos básicos.

La función de abastecimientos, es particularmente importante en el logro del control de costos. Al contrario de lo que acontece con los ingresos, - se trataría de lograr los precios más bajos posibles, precio fijo, plazo y descuentos altos. Además, ejercer máxima coordinación entre las áreas de abastecimiento, finanzas, producción y ventas.

En cuanto a sistemas de información, es necesario incluir en alguna forma, los datos de costo de reposición en los sistemas de información interna y externa.

4.2.1. MATERIAS PRIMAS.

Los aspectos a considerar en las operaciones de adquisición de materias primas son los siguientes:

- a) Las que están sujetas a un precio internacional.
- b) Aquellas cuyo precio es convencional e interno de nuestro país o una región del mismo

Para las adquisiciones del primer tipo, es necesario un registro y control de las cotizaciones diarias y su fluctuación para comparar, buscando ahorro cuando estén a la baja y, además, asegurando el abastecimiento necesario mediante un contrato de suministro preferencial, en los plazos de entrega requeridos, para eliminar la contingencia de un paro por falta de disponibilidad, y protegiendo el precio mediante contratos futuros de compra-venta.

En cuanto a las materias primas no sujetas a cotización internacional, se debe asegurar ante todo, el servicio oportuno de abastecimiento a precios fijos hasta donde sea posible o, en su defecto, negociando una cláusula justa de escalación.

El análisis profundo de las alternativas respecto a las materias primas utilizables, sin duda permitirá mejorar los sistemas para incrementar su rendimiento, reducirá los niveles de desecho o contribuirá a la instalación de mecanismos que permitan su recuperación, coadyuvando así al mejoramiento de uno de los factores más importantes del costo de producción.

La coordinación entre ventas y producción, se hace indispensable para planear adecuadamente, con el fin de establecer lotes de producción que permitan una fabricación lo más eficiente posible, deter

minando los niveles de inventarios que eviten una sobreinversión, que repercuta en los costos, para eliminar aquellos productos cuyo margen no sea contributivo.

4.2.1.1. EVALUACION DE LOS FACTORES DEL COSTO DEL PROVEEDOR.

La inflación afecta a todos y los proveedores se enfrentan a incrementos en sus costos, que necesitan repercutir en su precio, por lo que debe reconocerse la necesidad de pagar por ello, ya que el hacer negocio no significa que alguien deba resultar con pérdida. Una operación no atractiva desalentará al proveedor y pondrá en problemas a la empresa, ya que el servicio de abastecimiento en épocas de inflación requiere de gran prioridad; para administrar los precios de compra puede recurrirse a los siguientes sistemas de escalación:

a) Firma de contratos de suministro con aumentos en precios, por repercusiones en los elementos del costo del proveedor.

En aquellos artículos que son vitales para la operación normal de la planta, es recomendable la formalización de contratos de suministro que prevean aumentos al precio por variaciones en los elementos del costo del proveedor, estableciéndose un sistema de peritaje calificado que dictamine la re-

percusión que deberá pagarse.

Con esto se logra conseguir que el proveedor - se comprometa y que pueda planear sus abastecimientos propios, ante las certidumbres de una venta - - prácticamente realizada y pueda negociar, además, - un mejor precio por el volumen a comprar.

b) Contratos de suministros con escala bajo índices generales de precio.

En este caso, puede pactarse que los precios - se modifiquen en relación con los índices que prepara el Banco de México, ya sea de precios al mayoreo o de precios al consumidor; o bien, en el caso de - suministros extranjeros, también se puede negociar una escala en relación con aumentos del nivel de - precios, cuya base pueden ser los índices publicados por instituciones oficiales de seriedad y prestigio reconocidos.

c) Fijación de "topes" en la escala de precios.

En todo caso, es recomendable fijar un "tope" - en la posible escala de precios, ya que el proveedor puede en ocasiones minimizar el riesgo de aumentos a precios, mediante compras de futuros de materias primas, incrementos de productividad y otros.

4.2.1.2. COMPRAS DE CONTADO.

En épocas inflacionarias, los departamentos de compras deben tecnificarse y considerar una serie de nuevos elementos financieros.

Como estrategia general, las empresas pueden decidir acortar al máximo su ciclo económico, ya que sus ventas están representadas por cuentas por cobrar, que reciben de lleno el impacto inflacionario, por lo que una venta realizada en efectivo tiene mayor atractivo que la misma hecha a crédito; consecuentemente, cuando pueda comprarse de contado se tendrá la oportunidad de acelerar las compras, evitándose aumentos de precios. Por supuesto, si no se obtienen beneficios sustanciales en las adquisiciones con pagos de contado, es preferible comprar a crédito, con la ventaja de comprar un bien actual resguardado contra la inflación, que se liquidará con moneda de menor poder adquisitivo, independientemente de que el interés hasta ahora en las cuentas por pagar ha sido menor que la tasa de inflación.

4.2.1.3. PREVISIONES DE PROTECCION AL COMPRAR, CONTRA VARIACIONES DE LA MONEDA AL MOMENTO DE PAGO.

Al comprar bienes a crédito en moneda que implica un riesgo cambiario, la empresa debe protegerse contra una revaluación de dichas monedas, que nu

lificaría las ventajas de una compra.

Teniendo muy presente que el administrador financiero no debe correr riesgos de especulación, - las medidas de protección pueden ser tanto internas como externas.

Dentro del primer carácter se encuentra, el - que la empresa deudora a su vez, tenga créditos a su favor en la misma moneda, en un volumen similar al que se adeuda para que una variación que se presente, pueda ser compensada.

Como medidas externas, se pueden comprar futuros que garanticen la paridad hasta la liquidación del pasivo. Por supuesto, en la evaluación del precio para decidir por el proveedor, debe considerarse el costo futuro. Una alternativa es realizar una operación de triangulación; es decir, se paga inmediatamente la deuda en la moneda que implica un riesgo y se contrata un pasivo en alguna moneda estable en que el riesgo disminuya.

4.2.1.4. FIANZAS, GARANTIAS Y SEGUROS.

Finalmente, es recomendable protegerse del riesgo de incumplimiento de los suministros y de los plazos de entrega, mediante fianzas, garantías bancarias y seguros de otra índole.

A últimas fechas, ha surgido en el mercado in-

ternacional, un tipo especial de seguros que cubre los daños contractuales ocasionados al comprador - por diferencias en las fechas de entrega de los bienes adquiridos.

4.2.2. SUELDOS Y SALARIOS.

Es indudable que el incremento de los salarios en épocas de inflación, es uno de los problemas más complejos y de mayor trascendencia, tanto desde el punto de vista económico, como social.

En épocas como la actual, las empresas se ven en la necesidad de establecer una política de sueldos, que permita restaurar el poder adquisitivo de los trabajadores, ante el incremento generalizado en los precios de bienes y servicios.

4.2.2.1. POLITICA DE SALARIOS.

Se recomienda su revisión, para negociar un sistema interno que evite el enfrentamiento de precios-salarios, y tome en cuenta la productividad y el ausentismo de los trabajadores.

El mecanismo para resarcir el poder adquisitivo del salario, debe recaer en la negociación a nivel empresa y no a través de un decreto o un aumento en forma generalizada.

Se aconseja resarcir el poder de compra del

personal como sigue:

- a) Con base en una cantidad mensual fija por persona.
- b) Aprovechar el beneficio decretado por el Gobierno Federal en materia fiscal, en cuanto a desgravar del Impuesto sobre Productos del Trabajo a todos los trabajadores sujetos a sueldos y salarios.
- c) Evitar hasta donde sea posible su impacto en los precios.

Asimismo es importante, buscar la eficiencia de la mano de obra, brindando la ayuda necesaria para proporcionar, la capacitación y el entrenamiento que se requiere, motivando al personal para que colabore en la reducción de plazos operativos, en el mejor modo de hacer las cosas; también otorgando incentivos a aquellas ideas que contribuyan al incremento de volumen, la mejora de calidad o la reducción de costos.

4.3. RECOMENDACIONES PARA LA ADMINISTRACION DE EFECTIVO.

En un clima inflacionario el incremento de precios determina el hecho de que un negocio, para mantener el mismo nivel de operaciones, necesite más efectivo en capital de trabajo, adicional al

efectivo necesario para incrementar capacidad y volumen, frente al crecimiento de los mercados.

La inflación demanda fondos de tal magnitud, - que los cambios del ciclo económico pueden dar por resultado en grave vulnerabilidad financiera de la empresa, ante cambios del ciclo económico en épocas de inflación, será mejor en la medida posible que se conozca y controle el flujo de efectivo.

El dinero se ha convertido en una mercancía cara, cuya tasa y disponibilidad fluctúan con una rapidez que el administrador financiero no había experimentado antes.

En términos generales, la actuación estratégica y la capacidad de maniobra de la empresa, quedan claramente relacionadas con la capacidad de generar efectivo y disponer del mismo para negociar.

En épocas de inflación, la liquidez es más importante que las utilidades de un negocio, pues este puede sobrevivir por largos períodos de ganancias bajas o ingresos bajos, si tiene un adecuado flujo de efectivo y fuerza financiera.

Cuando una empresa realiza su planeación financiera y ésta resulta en una posición deficitaria, - debe estudiar y analizar su negocio porque su vida futura estará sujeta a endeudarse sistemáticamente, incluso a ponerse fuera de solvencia y liquidez. En tales condiciones, deberá replantear su negocio, es

decir, revisar con cuidado su ciclo a corto plazo - (entre otros factores, mejorar su rotación de cuentas por cobrar e inventarios); eliminar algunos - productos o líneas de productos; cambiar la estrategia de comercialización de sus productos y revisar su capacidad productiva entre otros aspectos.

Es necesario en las empresas mantener constantemente un fondo de inmediata disponibilidad para - hacer frente a los compromisos más urgentes que se - presenten en sus operaciones diarias. Ese dinero - puede encontrarse como efectivo en caja, cuentas de cheques, depósitos en cajas de seguridad o en divi-
sas.

Sin embargo, es política razonable mantener - esos saldos lo más reducidos posibles, sin que eso - entorpezca el flujo normal de operación, ya que al - presentarse el fenómeno inflacionario, ocasionaría - una disminución en su poder adquisitivo, puesto que no obstante continuar la misma cantidad, o quizás - aún ligeramente mayor de numerario, su capacidad pa -
ra cubrir compromisos presentes se ve disminuída, - en contraposición al aumento de tales obligaciones; o sea su valor real decrece.

Se recomienda también que en los casos de efec - tivo excedente, éste no se debe tener en inversio--
nes monetarias, sino emplearlo en la adquisición de materias primas y materiales que en estas condicio-

nes de inflación tenderán a subir de precio o escasearán en el mercado, aprovechar los descuentos por pronto pago que otorgan los proveedores e invertir en valores de renta fija; siempre y cuando el interés que se reciba, esté por arriba del porciento de tasa inflacionaria, o cuando menos lo compense.

Otro punto muy importante dentro de la administración de fondos, es la planeación de las operaciones de la empresa, con el fin de determinar el saldo de efectivo y de recursos financieros para prevenir o solventar, situaciones imprevistas.

Al considerar algunas de las recomendaciones tendientes a hacer más eficiente la administración de efectivo, conviene mencionar dos consideraciones: Primero, la responsabilidad del efectivo debe estar asignada lo más definitivamente posible. Segundo, deben hacerse los mayores esfuerzos para elaborar pronósticos de ingresos y egresos de efectivo a corto plazo y ejercer una mayor vigilancia de las variaciones que se presenten entre los ingresos y egresos reales y los pronosticados. Todo esto implica también un mayor esfuerzo en sistemas de información, relacionados con efectivo.

4.3.1. RECOMENDACIONES PARA INGRESOS DE EFECTIVO.

FACTURACION INMEDIATA.

El sistema de facturación debe tener el máximo

de eficiencia, de tal forma de hacer llegar la facturación al cliente simultáneamente a la entrega del producto.

REVISION DE POLITICAS DE CREDITO.

Ejercer una revisión sistemática y con mayor periodicidad, en cuanto a plazos, descuentos, líneas de crédito, intereses normales e intereses moratorios.

COBRANZA EFICIENTE.

Programar y realizar la cobranza bajo el criterio de un cumplimiento estricto de las condiciones otorgadas. Evitar caer en negociaciones frecuentes de relajamiento de dichas condiciones.

REVISION DE PROCEDIMIENTOS BANCARIOS.

Identificar oportunidades de acelerar el depósito y acreditamiento de la cobranza en las cuentas del negocio.

REVISION DEL PROCEDIMIENTO DE PAGO DE CLIENTES.

También en esta área pueden hallarse oportunidades de reducir tiempo de ingresos, al tiempo de tratar de renegociar los procedimientos, plazos y condiciones; en que se cobran las deudas a los clientes con créditos concedidos con anterioridad.

4.3.2. RECOMENDACIONES PARA EGRESOS DE EFECTIVO.

CONTROL SOBRE COSTOS Y GASTOS.

Ejercer un mayor grado de control e inclusive realizar programas de efectividad de costos y gastos, es una de las medidas más importantes a considerar.

APROVECHAMIENTO OPTIMO DEL CREDITO DE PROVEEDORES.

Aprovechamiento de condiciones otorgadas por proveedores, fundamentalmente el plazo, sin caer por supuesto, en pérdida de status crediticio.

VALUAR CUIDADOSAMENTE LA ESPECULACION.

Recuérdase que la especulación juega en contra de la liquidez; incluir esta variable en los análisis de costo beneficio. Liquidar activos ociosos, obsoletos, de segunda, etc. Vale la pena buscar en instalaciones, almacenes, etc. para liquidar recursos que no produzcan. Ya que una buena parte de las reservas en efectivo de la empresa, la constituyen su crédito, debe llevarse a cabo periódicamente la valuación de su status general en el mercado financiero.

4.3.3. POLITICAS RECOMENDABLES DE FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO.

Como ya hemos visto en el capítulo 3, es impor

tante que las empresas ejerzan una estrecha vigilancia del comportamiento de su capital de trabajo, - para lo cual existen técnicas suficientemente difundidas, de manera especial entre los administradores financieros; a manera de recomendaciones generales se ofrecen las siguientes:

- a) Vigilar los requerimientos adicionales de capital de trabajo en función de las ventas.
- b) Cuidar los programas de expansión y/o diversificación que requieran de inversiones considerables en capital de trabajo.
- c) Invertir los excedentes temporales de tesorería, en valores de renta fija que generen un rendimiento compensatorio de los costos de financiar el capital de trabajo.
- d) Mantener los mínimos saldos en tesorería.
- e) Enfrentarse resueltamente a la lucha por evitar la elevación, y, en lo posible, por reducir los niveles de cuentas por cobrar en términos de días de venta.
- f) Racionalizar los niveles de inventarios, balanceando, los riesgos de elevación en los precios y de escasez, con los ideales de máxima rotación.

Ahora bien, los efectivos financieros que origina una devaluación, que es un fenómeno muy común en una economía afectada por la inflación, son de -

rentabilidad y liquidez, de ahí que una de las estrategias para contrarrestar dichos efectos, sea la administración efectiva del capital de trabajo. Para ello, es indispensable establecer objetivos, responsables directos de la administración y consecución de dichos objetivos, y sistemas de información apropiados.

La tesorería vuelve a ser la función financiera más delicada de la empresa. Mantener el negocio en marcha es más importante que cualquier otro aspecto.

Ante estos efectos es necesario analizar los problemas de operación de la empresa, buscando que las medidas internas que podamos tomar sean congruentes, con aquellas que a nivel estado se han ofrecido, como los incentivos fiscales.

4.4. ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR.

Las cuentas por cobrar, es el otro renglón de los activos monetarios que por su naturaleza, quedan desprotegidos en épocas de inflación.

En relación a las estrategias de cuentas por cobrar para contrarrestar lo anterior, debemos reafirmar los puntos que debe contener una administración eficiente de cuentas por cobrar, ahora de manera más estricta, porque las empresas ya no pueden -

darse el lujo de perder efectivo a través de las cuentas incobrables, ya que esto afecta seriamente la liquidez de las mismas.

Los puntos de referencia son los siguientes:

- a) Minimizar las ventas de crédito y obtener créditos por un monto equivalente, siendo los más recomendables, las líneas de descuentos y el financiamiento de ventas, ya que por tratarse de una venta de cartera, no se afecta la capacidad de endeudamiento a largo plazo.

Un punto inmediato de contacto con el proceso de otorgamiento del crédito, es el de otorgar o no descuentos por pronto pago, como medio de acelerar la recuperación de la cartera. De nueva cuenta, la inflación debe ser incluida en la decisión. Si la inflación es mayor a la tasa de interés neta equivalente, al cliente le convendría tomar el plazo y viceversa.

Los procedimientos normales de cobranza, deben someterse a una disciplina estricta y se deben agilizar y hacerse más eficientes, desde los procedimientos de facturación, hasta los depósitos en cuentas ya comentados en 4.3.1. Una de las labores que diariamente tienen que promoverse, es minimizar este lapso, en este campo no hay más que hacer, que tener una administración sumamente eficiente, la

cual se sustenta en sistemas de información y modelos de decisión, sin los cuales no puede existir una disciplina férrea.

b) Un sistema de pronósticos de cobranza, este puede estar elaborado siguiendo dos alternativas básicas:

1.- Con base en un sistema que registre la cobranza real de las ventas de un mes determinado, en términos porcentuales, en los meses en los que se vaya efectuando, de manera de contar con un patrón histórico definido de pagos. Así en función de las ventas, puede pronosticarse la cobranza.

2.- Con base en un sistema que tome en cuenta los vencimientos de la cartera actual y la distribución de los vencimientos de las cuentas por cobrar proyectadas, en función de ventas, de acuerdo a la experiencia reciente de facturación.

c) Una serie de informes que indiquen la efectividad de cobranza, calidad de cuentas o probabilidad de incobrabilidad, permiten programar la cobranza y aplicar medidas correctivas a los clientes morosos. Un ejemplo de un buen conjunto de informes se orienta básicamente a los siguientes puntos:

1.- Reportes analíticos que muestren, el estado de cuenta de cada cliente y la antigüedad de su saldo.

2.- Reportes analíticos de compras y pagos de cada cliente.

3.- Reportes para supervisar la conducta del pago de las ventas del mes, que forman la base de un sistema de pronósticos, de acuerdo a lo comentado.

4.- Reportes de proporciones de cartera vencida a cartera total.

5.- Reportes de plazos reales de facturación que muestren su tendencia.

6.- Reportes de rotación de cuentas por cobrar a ventas.

En resumen, una disciplina administrativa orientada a los aspectos mencionados, combatirá eficazmente las repercusiones automáticas de la inflación, en el renglón de cuentas por cobrar.

4.5. RECOMENDACIONES PARA LA VALUACION DE INVENTARIOS.

Mientras nuestras autoridades hacendarias no reconozcan los efectos inflacionarios en las utilidades de las empresas, debemos adoptar el método de valuación de inventarios U.E.P.S. (últimas entradas, primeras salidas) que consiste en valuar las salidas de inventario al costo de las últimas entradas, o sea el costo más reciente.

Este método es conveniente en virtud de que -

las mercancías están valuadas a un precio más actual, determinándose de esta manera un costo de ventas también más actual, que al compararse con ingresos actuales va a dar como resultado una utilidad más real, por lo que las existencias al finalizar el ejercicio, quedan registradas en el balance a los precios de adquisición o producción más antiguos, mientras que en el estado de resultado los costos son actuales.

La finalidad que se persigue con este método es:

a) Al determinar un costo de producción más real, las utilidades obtenidas serán menores y como consecuencia se pagarán menos impuestos, en comparación que si se utilizaran cualquiera de los métodos aceptados y mencionados en el capítulo 3; se evitará el repartir dividendos basados en la obtención de utilidades ficticias, así como el reparto de utilidades a los trabajadores, también ficticias, que originan un proceso de descapitalización en las empresas.

Otra alternativa para resolver el problema que se presenta en el renglón de inventarios en épocas de inflación, ocasionado por el aumento en el valor de los inventarios y su valuación a costo histórico, sería la adopción del método de Costos de Reposición. Este método permitirá a las empresas contar con los recursos necesarios para reponer sus inven-

tarios a costos actuales, así como también evitará la descapitalización de la empresa al pagarse el Impuesto Sobre la Renta, sobre una base más justa, también se hará una participación a los trabajadores en las utilidades de la empresa y la distribución de dividendos a los accionistas sobre utilidades reales y no ficticias.

El método de Costos de Reposición, consiste en expresar las cifras de inventarios a su costo específico actualizado; es decir sustituir el costo original de cada partida por el costo actual de la misma.

Las restricciones a este método es que no está aceptado para efectos del Impuesto Sobre la Renta, no tiene una base legal cuando se aumentan los rendimientos a causa del aumento de valor de las existencias, no se apega al registro de los libros, no respeta el principio conservador, etc.

4.6. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPOS.

En términos contables se identifican a los inmuebles, maquinaria y equipo, como aquellos bienes tangibles que son utilizados en la operación normal de la empresa. Son bienes que no están destinados a la venta y son de naturaleza permanente.

Este rubro reviste gran importancia en las empresas, principalmente en las industriales. Las in-

versiones en activos fijos constituyen erogaciones importantes para beneficio de la operación actual o futura de la empresa y por consecuencia, los cargos al costo por depreciación, mantenimiento y reparación son considerables para la determinación de los resultados.

A través de la depreciación se distribuye el valor de dichos bienes en los períodos contables que comprendan su vida de servicio.

Los principios contables y la legislación fiscal, establecen que los bienes de uso deben registrarse a su valor de adquisición, registro que en virtud de la depreciación monetaria en períodos de inflación, no es representativo del valor real. La Ley del Impuesto sobre la Renta no acepta totalmente la revaluación de activo fijo, pero nos permite parcialmente en función de la estructura financiera de la empresa, mediante su artículo 51, revaluar los Inmuebles, Maquinaria y Equipo, y poder así deducir fiscalmente estas partidas.

Ahora bien, la práctica contable en vigor acepta diversos métodos para calcular la depreciación, tales como:

Línea Recta, Método de Anualidad, Unidad de Producción, Depreciación Acelerada, etc. Sin embargo para fines de este trabajo únicamente se mencionarán métodos de Línea Recta y de Depreciación Acele-

rada, ya que la aplicación de los demás métodos para el cálculo de la depreciación no se justifican - en virtud de que su uso es prácticamente esporádico. Por otro lado, se hace hincapié en la depreciación acelerada, debido a que muchos contadores consideran que con el uso de este método, las empresas obtienen cierta ventaja, que les permite capotear la problemática que representa la inflación.

LINEA RECTA.

Este sistema consiste en dividir, el importe - que resulte de la diferencia entre el costo y el valor de desecho, entre el número de períodos estimados de vida útil del bien, con lo que se obtendrán cargos por depreciación, iguales en cada período, - dichos cargos pierden su igualdad en los últimos - años de vida del bien, debido a un incremento en - los gastos de reparación y mantenimiento.

DEPRECIACION ACELERADA.

Mediante este método existe un costo mayor de utilización de los bienes en los inicios de su vida útil, ya que se estima una menor eficiencia y un - aumento en los cargos por mantenimiento en los últimos años.

La ventaja de este método, radica en el hecho de que permite una absorción más rápida de su costo,

brindando de esta manera la oportunidad para reponer o substituir el bien más frecuentemente y así no encontrarse en desventaja con relación a las demás empresas. Para hacer notar la relevancia que tiene la depreciación monetaria en estos bienes de activo fijo, a continuación se da un ejemplo:

Supongamos que se obtiene una maquinaria en 1972 con un importe de \$ 3'000,000.00 se le estima una vida útil de 10 años cargándose a los costos de esta manera, por concepto de depreciación anual la cantidad de \$ 300,000.00 por medio de la depreciación la empresa recupera su inversión, pero debido a la inflación que se traduce en una pérdida del poder adquisitivo del dinero, esta misma maquinaria en 1982 tiene un costo de reposición de: - - - - -
\$ 7'000,000.00

Del ejemplo anterior se observa lo siguiente:

a) Con la depreciación se está recuperando un valor menor al del costo real pagándose de esta manera, impuestos sobre utilidades sobreestimadas.

b) Que para reponer los mismos activos fijos, no bastará la cantidad de \$ 3'000,000.00 erogada originalmente por este bien, sino que se necesitará una cantidad mayor.

4.6.1. REVALUACION DE INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPOS.

La solución al problema inflacionario sobre este tema, es la revaluación de inmuebles, maquinaria y equipos de la empresa.

En muchas empresas sobre todo las industriales, el cargo a resultados por concepto de depreciación es relevante, ya que su valuación está basada en el costo de adquisición, esto afecta tanto a la medición de los resultados como al flujo de efectivo, por lo que las valuaciones de la depreciación, se deben hacer en base a costos de reposición o sea, revaluar los inmuebles, maquinaria y equipos.

Este procedimiento debe lograr dos objetivos fundamentales:

a) Determinar los costos de producción y/o distribución lo más razonablemente posible, de modo que se obtengan resultados confiables.

b) Retener dentro de la operación de la empresa, los recursos necesarios para estar en un momento dado, en posibilidades de efectuar las reposiciones de todos y cada uno de los activos fijos de trabajo, cuya vida útil se haya extinguido.

El valor de reposición, es el precio que tendría que pagarse para reponer el bien: representa una cifra objetiva y puede decirse que es el que

tiene más partidarios para emplearlo en la contabilidad de valores actuales.

La revaluación de inmuebles, maquinaria y equipos en épocas de inflación presenta las siguientes ventajas:

- 1.- Con este método de corrección se recupera por medio de los costos el valor de reposición del nuevo activo.
- 2.- Los costos que se obtienen como consecuencia de la revaluación son más apegados a la realidad.
- 3.- Se obtienen utilidades más reales ya que se comparan ingresos actuales contra costos actuales.
- 4.- Se evita una repartición de capital al determinarse utilidades distribuibles más reales.
- 5.- Se presentan los activos fijos a un valor actualizado.

Las cifras actualizadas para inmuebles, maquinaria y equipo, serán determinadas por valuadores independientes. Este servicio en la actualidad es muy costoso y generalmente es prestado por los bancos; por lo que será necesario hacer un análisis de Costo-Beneficio, tomando en cuenta como factor importante, que la revaluación deberá ser llevada a cabo cada ejercicio, para mantener vigente el costo de reposición de los inmuebles, maquinaria y equipo.

Este costo que representa el llevar a cabo la re

revaluación de los inmuebles, maquinaria y equipo, - podrá minimizarse o desaparecer, cuando se disponga de índices específicos por ramas industriales, publicadas por el Banco de México, ya que con estas bases de aplicación uniforme, la revaluación podrá llevarla a cabo la propia empresa, sin tener que recurrir a servicios externos.

4.7. FINANCIAMIENTO.

Como ya dijimos en el Capítulo 3, la estrategia para planear el financiamiento, tanto interno como externo de la empresa, es ponderar qué tipo de financiamiento conviene más.

Existe un criterio básico que establece que el endeudamiento es sano y conviene en épocas de inflación y de acuerdo con esto lo recomendable es el apalancamiento en moneda nacional. Sin embargo, para que esto sea válido, debemos procurar que los recursos provenientes de la deuda sean invertidos en activos que tengan una rentabilidad mayor que el costo financiero de la deuda, considerando la conservación del valor del activo, en relación con el índice de inflación.

Además de lo anterior, cabe señalar que los pasivos monetarios generan un beneficio en el poder de compra, ya que el dinero que se debe disminuye de valor por el transcurso del tiempo como efecto -

de la inflación.

En la actualidad, las compañías se han inclinado a incrementar su apalancamiento con pasivo, a pesar de las altas tasas de interés y de las restricciones al crédito; sin embargo en épocas de inflación, otra alternativa de financiamiento la constituye el mercado de valores, ya que las acciones defenderían a las empresas y a sus accionistas contra la inflación, a aquellas dándoles capital y a éstos, rendimientos atractivos por arriba de la tasa inflacionaria.

Sin embargo en nuestro país, la Bolsa de Valores no ha madurado plenamente para otorgar confianza al inversionista, debido al desconocimiento del mercado por parte de éste, ya que carece de los elementos de juicio necesarios para tomar las decisiones de inversión más conveniente. Pues los precios de las acciones ni siquiera reflejan el capital contable de las empresas, para evitar esto, la Comisión Nacional de Valores emitió el 22 de Mayo de 1980 la circular 11-3, la que contiene las reglas especiales de aplicación de la reexpresión de los estados financieros para empresas cuyos valores están inscritos en el Registro Nacional de Valores, basándose en lo establecido en el Boletín B-7 de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

A continuación se muestran las características

generales de la Circular 11-3:

- 1.- Las disposiciones contenidas en su enunciado son de carácter obligatorio para todas sociedades - anónimas cuyos valores se encuentren inscritos en el Registro Nacional de Valores, excepto las instituciones de crédito, de fianzas y seguros y sociedades de inversión.
2. La fecha de vigencia es a partir del 1o. de enero de 1980.
3. Se debe tomar como base para la reexpresión de estados financieros el Boletín B-7 de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., y los demás emitidos por dicha Comisión en forma supletoria.

Por lo tanto, es recomendable que en la transacciones en el mercado de valores, se incorporen los efectos de la reexpresión de los estados financieros, para que este sea el precio a que se comercien las acciones y no a un precio expresado por indicadores que ya no dicen nada.

Por otra parte, mientras no se convenza al inversionista de que en el mercado accionario tendrá rendimientos sanos, por encima de la tasa inflacionaria, las acciones seguirán perdiendo la batalla y el mercado de valores será un mercado de rentistas.

En relación al financiamiento en moneda extranjera, principalmente el de dólares, no es recomendable en la actualidad, ya que su alto costo y riesgo cambiario lo hace prohibitivo.

4.8. POLITICA DE DIVIDENDOS.

En la adopción de una política de dividendos, son importantes los requerimientos de inversión a largo plazo de una compañía.

Esta política deberá determinarse de acuerdo con el objetivo de maximizar el capital de los accionistas. Dicha determinación dependerá de las oportunidades aceptables de inversión en crecimiento y expansión, el valor que recibirán los accionistas, comparado contra una utilidad o ganancia de capital y la diferencia en costo, entre el financiamiento con acciones adicionales y la retención de utilidades.

Además del porcentaje de dividendos a pagar a largo plazo, los inversionistas valúan lo estable de estos dividendos en ese período. Existen varias razones por las cuales el inversionista puede valorar los dividendos estables y por ello pagar una prima por la acción de la compañía, de acuerdo a tal estabilidad. Estas razones incluyen el contenido de información de los dividendos, el deseo de obtener efectivo y otras consideraciones.

En relación con el contenido de información de los dividendos, se puede afirmar que un dividendo estable puede convencer a los accionistas de que el futuro de la compañía es mejor, aun cuando las utilidades hayan sido bajas.

Por lo tanto, la administración podría influir en las expectativas de los inversionistas, a través del contenido informativo de un dividendo. El segundo factor que favorecen los dividendos estables, es que el inversionista que desea un ingreso periódico, prefiere una compañía con dividendos estables. Sobre todo, las compañías se deben de comportar de una manera consistente, a la consideración de que un dividendo estable tiene a los ojos del público, un efecto positivo sobre la cotización de su acción en el mercado. Desde este punto de vista de políticas, la estabilidad de los dividendos actúa como constructor de estabilidad. Este dividendo es ajustado cuando hay un cambio de utilidades, pero se hace con cierto retraso. Cuando las utilidades se incrementan a un nuevo nivel, los dividendos se incrementarían únicamente cuando se considere que puede ser mantenido el incremento en las utilidades.

La liquidez de una empresa es otra consideración importante de la que depende la determinación de una política de dividendos. El impacto del fenómeno de "Utilidades Contables" y no reales, que se obtienen al considerar como base el concepto tradi-

cional del costo, ocasiona que los estados financieros no reflejen la situación financiera y los resultados de operación reales de la empresa. Los márgenes de utilidad están claramente sobreestimados, si se consideran desde un punto de vista económico-realista. La opinión general está basada en el hecho de que los valores que se requerirán en el futuro para reponer inventarios, propiedades, planta y equipos, excederán en forma significativa el costo actual de estos activos.

En muchos casos, el cargo de costo a los productos vendidos, depreciación y agotamiento, mantienen una relación baja con los costos de reposición, esto obliga a destinar una fracción cada vez mayor de utilidades retenidas a reemplazar los inventarios, planta y equipo, etc. a precios más altos, lo cual, llevado a su consecuencia final, resulta ser una descapitalización de las empresas.

El impacto de este fenómeno se traduce en que las compañías que reflejan ser completamente rentables, pueden no estar generando suficiente flujo de efectivo, que muestre un crecimiento real, pues cuando las utilidades de años anteriores se ajustan en tal forma que, reflejen el poder de compra actual, tal disminución en utilidades incrementa la tasa real de impuestos y el porcentaje de utilidades disponibles para distribuir a los accionistas

comunes.

Pero si los dividendos permanecen, significa - que están siendo financiados por incrementos en - - préstamos y emisiones ocasionales de deuda. Con esto vuelve a esclarecerse el énfasis en el flujo de efectivo, al incrementar la importancia de dicho - flujo, se logra un adelanto en contra de la infla- - ción.

Otra de las razones, que definen la política - de dividendos es el control. Si una compañía paga - dividendos substanciales, podría en un futuro nece- - sitar capital, que obtendría a través de la venta - de acciones, para financiar sus oportunidades renta- - bles de inversión.

Ahora bien desde un punto de vista económico - no hay presión para el pago de dividendos en una - compañía suficientemente rentable. Si tiene la opor- tunidad de invertir a una tasa de rendimiento soste- - nida se justifica mantener el dinero en utilidades retenidas.

Una alternativa favorable para una compañía - que enfrente una situación de crecimiento alto y - de un mercado adverso al crédito, orillándola a la retención de efectivo, son los dividendos en accio- - nes. Un dividendo en acciones representa una recapi- talización, la proporción de participación de los - accionistas no se altera. Cuando se distribuye un -

dividendo en acciones, no se modifica el capital contable de la compañía y por lo tanto, el capital contable permanece igual, pero como se incrementa el número de acciones, la utilidad por acción disminuye en esa misma proporción.

El uso de un dividendo en acciones, puede tener como objetivo secundario mantener el precio de mercado de las acciones dentro de un rango accesible a un número mayor de inversionistas. Esto provoca un posible aumento en el múltiplo de la acción. Para algunos inversionistas, los dividendos en acciones representan una ganancia inesperada, pudiendo vender éstas y mantener la cantidad original de acciones. De esta manera, un dividendo en acciones podría tener un efecto psicológico sobre estos inversionistas, aunque este razonamiento no es válido en un ambiente inflacionario como el nuestro actualmente. Un dividendo en acciones puede tener valor para el inversionista si la compañía, mantiene la misma política de dividendos en efectivo que existía antes del dividendo en acciones.

El mismo pago de un dividendo en acciones, puede incluir una información adicional, pues los dividendos en acciones se asocian con el crecimiento de una compañía.

Bajo estas circunstancias, el dividendo puede implicar que la administración, espera que las uti-

lidades continúen creciendo, y más que ser una reducción en la utilidad por acción, el dividendo se convierta en un incremento del total de acciones, lo cual conduce al efecto que comentamos en el párrafo anterior.

Otra razón, que se convierte en ventaja, cuando se distribuyen dividendos en acciones, es la que se refiere al aspecto fiscal. En México las ganancias de capital están menos gravadas que los ingresos vía dividendos, esto ocasiona que se tienda a pagar menos dividendos en efectivo, permitiendo que el inversionista realice utilidades vía venta de acciones.

La empresa no debe olvidar que un dividendo estable se valúa altamente por el público inversionista. El contenido de información que se busca con la distribución de un dividendo, puede ser determinante para conservar un múltiplo adecuado, que repercute directamente en la cotización bursátil y mantenga el status de la empresa.

Por otro lado, un fuerte pago de dividendos en efectivo en una época inflacionaria, puede colocar al inversionista en una dificultad para traspasar los fondos a bienes reales. Esto aunado al beneficio fiscal de las ganancias de capital, coloca a la empresa en una situación ventajosa, pudiendo recurrir a la distribución de dividendos en acciones.

Un dividendo en acciones debe ser utilizado con cui dado, puesto que su contenido de información debe ser claro para el inversionista. Un dividendo en acciones puede relacionarse con una empresa en crecimiento, pero también con una situación financiera difícil.

En el caso de México, las políticas de dividen dos se deben analizar desde el punto de vista de em presas familiares y públicas. En las primeras, el pago de dividendos está sujeto al efecto que la in flación tenga en la economía familiar de los propie tarios de la empresa. Por lo que respecta a las em presas públicas, la política de dividendos debe en caminarsse hacia el objetivo de maximizar el precio de la acción en el mercado. El dividendo deberá den der a ser continuo y ascendente, en exceso a la ta sa de inflación.

4.9. ESTRATEGIA OPERATIVA DE LA EMPRESA.

El entorno inflacionario que se ha venido ana lizando a lo largo de este trabajo, exige que las de cisiones operativas clave de la empresa, se vincu len efectiva y estrictamente, con las implicaciones financieras. Este es un camino en doble sentido, por un lado, el empresario y sus administradores fi nancieros, deben afinar los instrumentos que les per mitan conocer claramente la estrategia financie ra de la empresa, y por otro se requiere que los

altos ejecutivos operacionales (en Producción, Ventas, Mercadotecnia y aun Personal), entiendan bien el impacto de sus decisiones sobre el balance de la empresa, para que empiecen a aplicar criterios financieros en sus decisiones operativas diarias, así como un programa de acción a plazo. Para ilustrar las bases de este papel activista financiero para forjar la estrategia operativa de la empresa, definiremos 3 tipos de intervenciones por parte del alto administrador financiero, éstas son:

- 1.- Establecimiento de nuevos controles.
- 2.- Análisis profundizado de los presupuestos de capital.
- 3.- La revisión de las operaciones en base a criterios financieros.

4.9.1. ESTABLECIMIENTO DE NUEVOS CONTROLES CLAVE:

Aunque siga siendo muy importante, el sistema usual que concentra el control, principalmente en la medición de la rentabilidad, no es ya suficiente en épocas inflacionarias. Es por esto que las empresas líder han empezado a monitorear un mayor número de variables, principalmente "El análisis de intensidad de la utilización de los activos" y la aplicación de indicadores clave de carácter semi-contable, comentamos brevemente sobre cada tipo de control:

INTENSIDAD DE USO DE ACTIVOS

El más importante de los nuevos controles se refiere al manejo estricto de balances, hasta niveles jerárquicos, tales como divisionales o bien por línea de productos. El propósito es permitir a la alta dirección el control sobre la cantidad de activos requeridos por cada uno de sus negocios. Para ello se requieren reportes periódicos sobre inventarios y cuentas por cobrar por peso de venta, para cada uno de los negocios en particular. Su estudio cuidadoso, permite tomar medidas específicas para reducir la cantidad de activos requeridos para operar el negocio. Al respecto, algunas empresas han decidido ir aún más allá en sus reportes analíticos. Específicamente, asignan el capital contable, así como los pasivos de la empresa, a los estados financieros de cada una de las unidades operativas. El propósito es, subrayar ante los ejecutivos de cada unidad operativa, la magnitud y la importancia de los recursos financieros asignados, enfatizando así la rentabilidad de éstos y la necesidad de una alta rotación de los activos bajo su control. Es decir, se pretende cambiar la interpretación de lo que es bueno para la empresa, recompensando al ejecutivo operativo, en función del uso óptimo de los activos a su disposición, más bien que en función de alcanzar o exceder sus presupuestos de ventas y de contribución a las utilidades.

RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS NETOS AJUSTADOS.

El medidor de rentabilidad sobre activos netos, se ha vuelto nuevamente uno de los indicadores clave del desempeño empresarial. Sin embargo, el nuevo ambiente inflacionario ha despertado dudas con respecto a las medidas convencionales de la rentabilidad de los activos. En otras palabras, un ambiente inflacionario infla las utilidades y da una valuación demasiado baja a los activos requeridos. Podemos preguntar entonces, cómo debe el empresario tomar decisiones adecuadas para su empresa, en especial para aspectos tan fundamentales como lo son, los de inversión y fijación de precios.

La respuesta no es fácil, pero los administradores financieros de las empresas más avanzadas han desarrollado sistemas de medidores internos que les permitan evaluar, de manera más realista el retorno sobre los activos de su negocio, así como de posibilidades de inversión. Específicamente, las medidas más potentes son las de ajustar los resultados de cada negocio, en función de ganancias ficticias en el costeo de inventario, así como la aplicación de tasas de depreciación al valor de reposición de los activos fijos requeridos por el negocio.

INDICADORES CLAVE DE TIPO SEMI-CONTABLE.

En cada empresa hay una serie de factores clave que afectan fuertemente sus perspectivas. En algunos casos, administradores financieros visionarios, han sabido instaurar sistemas de indicadores que obligan a los administradores a ajustar, sus metas y programas, en función de cambios ambientales o internos. Como ejemplo podríamos tener, la adopción de un corte adicional en la presentación de presupuestos y reportes financieros, en el sentido de diferenciar, entre costos y gastos, discrecionales y no discrecionales. La definición de costos y gastos discrecionales han sido ampliada, para incluir cualquier erogación a favor de un negocio que no sea estrictamente necesaria para sostener el nivel presupuestado de operaciones. Claro está, el objetivo es de ampliar al máximo posible el control que se tiene sobre inversiones y gastos para cada unidad de los negocios, para así conservar la mayor cantidad de fondos disponibles.

4.9.2. ANALISIS Estricto DE LOS PRESUPUESTOS DE CAPITAL.

La escasez de fondos, necesariamente implica procedimientos más estrictos en la presentación y análisis, de los presupuestos de capital. Específicamente, estos procedimientos más estrictos llevan

a cuestionar profundamente cada programa de expansión o modificación, de planta o equipo. Además, en algunos casos, se han llegado a incluir en la definición de presupuesto de capital, los fondos de capital de trabajo, requeridos para apoyar programas mercadotécnicos o modificaciones en los sistemas de distribución. Los instrumentos más potentes que se están aplicando son:

EXAMEN PROFUNDIZADO DE PROYECTOS DE INVERSION.

Múltiples proyectos, que parecerían atractivos en tiempos de mayor disponibilidad de financiamiento, pueden y deben ser eliminados de los presupuestos de capital. Una categoría importante de proyectos de los que se puede prescindir en múltiples casos, son aquellos que implican fabricar internamente un producto en lugar de comprarlo.

Independientemente de su posible utilidad, los capitales requeridos para poner en pie un nuevo tipo de fabricación, podrían ser mejor utilizados en áreas que protejan o desarrollen la franquicia fundamental del negocio.

CONTROL DE EROGACIONES PRESUPUESTADAS.

El monitoreo escrupuloso del avance de cada proyecto que implica fuertes erogaciones de capital, permite limpiar al mínimo alcance los índices de

rentabilidad sobre la inversión, en base a los que decidió sobre el proyecto. En un caso reciente, el hecho de no controlar estrictamente el progreso de un proyecto, hizo que la iniciación de operaciones se rezagara 12 meses, este hecho originalmente controlable, redujo el rendimiento sobre la inversión del proyecto de un magnífico 65% a un 37% límite inferior actual de la empresa en cuestión.

ANALISIS FINANCIEROS DE PROYECTOS.

La aceptación de proyectos de inversión debe tomar en consideración, la escasez de capital y el ambiente inflacionario que rige. Por consiguiente, múltiples empresas han reintroducido el concepto de pay-back (período requerido, para que el flujo de efectivo que emana de un proyecto, restituya totalmente las erogaciones que éste requirió), como criterio de evaluación de proyectos. Claramente, esta metodología favorece a aquellos proyectos que generan rápidamente un flujo de efectivo positivo.

Otra medida técnica, ha sido la de elevar los límites mínimos de rentabilidad sobre la inversión, que deben alcanzar nuevos proyectos, ajustando los límites en función de las expectativas inflacionarias de la empresa. Esta metodología asegura se to men decisiones de inversión con bases realistas en cuanto a la dinámica inflacionaria. Además se han

introducido técnicas analíticas que permiten al empresario evaluar más comprensivamente los riesgos inherentes a cada decisión de inversión. La técnica de "análisis de riesgos" permite documentar de manera más completa la incertidumbre con respecto a nuevos proyectos de inversión.

Por ejemplo puede ser de muy alto valor, conocer la sensibilidad de las expectativas de rentabilidad sobre la inversión de un proyecto a diferentes escenarios, en cuanto a monto de la inversión, ajuste de precios, tasas de interés, índices salariales.

4.9.3. REVISIÓN DE LAS OPERACIONES EN BASE A CRITERIOS FINANCIEROS.

El empresario está aprendiendo a hacer más claras las reglas del juego que él espera de sus ejecutivos operativos, en función de criterios financieros. Específicamente los lineamientos operativo-financieros, se refieren a las metas de rentabilidad al manejo operativo de los activos y a los requerimientos de pasivos.

METAS DE RENTABILIDAD.

La rentabilidad es en sí la clave elemental para el crecimiento de la empresa, al proveer fondos propios de financiamiento, mediante la reten-

ción de utilidades. Si una empresa desea mantener sus índices financieros a un nivel histórico, la tasa de utilidad sobre el capital contable (ajustado en función de los dividendos pagados en efectivo), define por sí misma la tasa máxima de expansión que puede lograr la empresa. Por tanto, Esta tasa de utilidad, debe superar los índices inflacionarios, si no se quiere que la empresa se descapitalice gradualmente, o bien, pierda su dinámica de mercado. Esto quiere decir, por ejemplo, que en un ambiente inflacionario del 30% anual, una empresa que retiene todas sus utilidades debe de obtener, por lo menos, un 30% de utilidad sobre el capital contable para mantenerse a la par de sus mercados y no sufrir un deterioro de sus razones financieras. En caso de que se paguen dividendos, la utilidad mínima aceptable es aún mayor. Por tanto, se requiere redefinir los lineamientos en cuanto a metas de rentabilidad de los negocios que maneja la empresa. Esto implica un manejo directivo de lo más estricto, para analizar y reevaluar, metas y presupuestos, en cuanto a cada factor clave operativo de la empresa, por ejemplo:

- Para el factor "precios":- Evaluar la viabilidad de ajustes selectivos o bien cambios en condiciones.
- Para el factor "costos directos".- Dar prioridad a proyectos internos que permitan reducirlos (ta-

les como mejoras de productividad, rediseño de productos, modificaciones en la distribución de los mismos, afinamiento y mejor control de las prácticas de compra, etc.). En algunos casos extremos podrá ser deseable la eliminación de líneas marginales cuya contribución a las utilidades no justifique su producción.

- Para el factor de "costos indirectos".- Analizar si se justifican medidas, como el establecimiento de más altos estándares de productividad, eliminación de funciones poco productivas, eliminación de staffs internos a favor de compra de servicios externos, etc.
- Para el factor "costos fijos".- Es posible que presenten oportunidades para reducirlos drásticamente, por ejemplo: haciendo productivas instalaciones mal utilizadas o bien concentrando la operación en las instalaciones existentes que tengan la capacidad adecuada, cerrando o vendiendo instalaciones y equipos improductivos.

APLICACION DE NORMAS ESTRICIAS EN EL MANEJO OPERATIVO DE LOS ACTIVOS.

Un aumento en la rotación de los activos puede liberar vastas sumas o bien reducir la necesidad de incrementar el financiamiento, en apoyo de la expansión de la empresa. Acciones específicas enfocadas

sobre cada categoría de activos, puede tener una incidencia significativa sobre la intensidad de capital requerido para operar.

- Las cuentas por cobrar pueden ser reducidas substancialmente a través de medidas tales como cambios en las condiciones de otorgamiento de crédito a clientes, depuración de clientela y reorientación de las ventas hacia mercados menos necesitados de financiamiento.

Un ejemplo, puede ilustrar la importancia de tomar medidas fuertes en esta área:

La empresa X llevó a cabo una depuración analítica de cuentas por cobrar, en la que encontró, que no había correlación entre la calidad de su clientela y las cuentas por cobrar. Esto llevó a identificar un problema a nivel fuerza de ventas, en el sentido de que el personal de ventas, insuficientemente adiestrado, tendía fácilmente a permitir condiciones especiales a los clientes, independientemente de la fuerza competitiva de la mayor parte de los productos de la compañía. En este momento se está llevando a cabo un programa de readiestramiento que, aunado a nuevos controles, se espera reducirá el índice de cuentas por cobrar en 40%.

- Los inventarios de cada negocio, son un factor fuertemente influenciado a corto o largo plazo.-

Una reducción substancial de la inversión requerida, puede lograrse mediante la instalación de sistemas de control y optimización o bien, rediseñando los procesos de producción, para evitar inventarios de productos semi-terminados. A más largo plazo, un análisis detallado de los dispositivos de distribución y logística, puede reducir radicalmente los inventarios atados en apoyo de las ventas.

LOS PASIVOS INHERENTES AL MANEJO DE CUALQUIER NEGOCIO DEBEN PLANEARSE ADECUADAMENTE.

La escasez de capital y de otros financiamientos, hace imprescindible que se planeen y utilicen, los pasivos requeridos por cada negocio. Por ejemplo:

- Las cuentas por pagar pueden ser un origen importante de financiamiento, lo que puede influir en escoger proveedores o bien negociar mejores condiciones y aplicar plazos ofrecidos por éstos. Un aspecto que a veces pasa inadvertido es utilizar la tesorería fiscal (que es la maximización del uso de los beneficios fiscales que otorga la Ley) inherente al manejo de cada negocio, para así aprovechar la disponibilidad de pasivos fiscales. Por ejemplo: una empresa liberó varios millones de pesos mediante cambios en su calendario de pagos de intereses por préstamos refaccionarios,

acelerando así el efecto fiscal sin afectar los flujos de caja.

La deuda a corto plazo, no debe ya considerarse como un colorario automático de la expansión de los negocios. Es necesario preveer específicamente este tipo de requerimientos, para así planear la disponibilidad de líneas, en coordinación con las instituciones acreedoras, o bien, buscando nuevas fuentes de financiamiento en previsión de cada expansión.

Los pasivos a largo plazo, (deuda y capital) deben estar en congruencia con las operaciones actuales de la empresa así como con cada proyecto de expansión. Esto implica lineamientos claros en cuanto a retención de utilidades y la previsión de nuevas aportaciones de capital. Así mismo y paralelamente, se requiere preveer, las bases de financiamiento de terceros a largo plazo, inclusive la búsqueda de nuevas fórmulas que hagan el acceso de la empresa a los mercados de capital comparativamente más competitivo. Por ejemplo en México hasta la fecha, no se ha hecho uso de instrumentos que den una mayor garantía inflacionaria a los acreedores a largo plazo.

Tales instrumentos, usuales en los Estados Unidos, así como en los mercados europeos, son empréstitos convertibles o bien con derechos a compra ulterior de acciones a precios pre-especificado.

Claramente, la aplicación efectiva de este tipo de lineamientos, lleva necesariamente a una intervención activa del administrador financiero en decisiones de operación.

Un área prioritaria, es el área de mercadeo; - el más alto directivo financiero, ahora tiene una voz fuerte en decisiones de precios y debe incidir en que reflejen el nivel real de la inversión requerida por el producto y no su base histórica. Así mismo, influyen fuertemente las prácticas de ventas. Por ejemplo: Debe exigir que las condiciones de pagos, se acoplen más precisamente a los costos incurridos en la producción de bienes de largo ciclo, tales como proyectos de construcción o bien producción de bienes de capital. Las decisiones de nuevos productos, deben también atenerse fuertemente a los criterios del máximo directivo financiero. Por ejemplo: Aquellos productos que generan rápidamente un flujo de efectivo positivo deberán recibir más alta prioridad independientemente que su potencial global puede parecer más atractivo.

Otro aspecto fuertemente afectado por los criterios del máximo directivo financiero, son los concernientes a la distribución. Algunas empresas han llegado al grado, de volver a centralizar sus sistemas de distribución para permitirles un mayor control, sobre los niveles de inventarios a los costos

relacionados, aún estando conscientes del deterioro que sufrirá el nivel de servicio a la clientela. - Así mismo las decisiones de aprovisionamiento en el extranjero, deben ser revaluadas en función de los riesgos monetarios que puedan implicar, aprovechar condiciones de pago teóricamente muy atractivas.

El área de producción, es otra área fundamental en la que los criterios del alto directivo financiero inciden fuertemente. Por ejemplo: Estos han hecho énfasis en la pertinencia de mantenimiento adecuado, que pueda reducir radicalmente la necesidad de reemplazo de equipos. Estos criterios han llegado a influenciar hasta el área de ingeniería de planta, en el sentido de que criterios usuales de ingeniería tales como máxima eficiencia, pueden ser subrogados a necesidad de maximizar la flexibilidad del uso de equipo e instalaciones, para reducir el riesgo de una sub-utilización de la planta debido a la falta de flexibilidad.

Finalmente, el alto directivo financiero ha incidido en decisiones especializadas en áreas funcionales tales como la de personal. Por ejemplo: Los sistemas de bonificación, pueden haber estado basados históricamente en criterios tradicionales tales como, crecimiento y contribución de utilidades; bajo condiciones como las actuales, algunas empresas han decidido agregar criterios de eficiencia en el uso de capital de trabajo a sus fórmulas de incentiu

vos. Así mismo, las empresas avanzadas, evaluarán estrictamente las implicaciones financieras, inmediatas y a plazo, de cada aspecto de sus programas de beneficios indirectos a los empleados. Específicamente, programas de financiamiento, pueden absorber bastas sumas y limitar aún más la disponibilidad de fondos.

4.10. RECOMENDACIONES A LAS EMPRESAS PARA HACER FRENTE A LA DEVALUACION.

1.- PRODUCTIVIDAD.- Las empresas deberán adoptar el criterio de productividad, en todos sus departamentos, acciones y proyectos, de tal manera que el concepto de productividad trascienda a todos los niveles de la organización, propiciando que la fórmula, austeridad-productividad, logre dar ventajas competitivas a la empresa, tanto en el mercado nacional como en el internacional, al lograr absorber una buena parte del impacto en los costos por la devaluación y no presionar los precios de venta.

En el fondo, este es el camino más sólido para romper el proceso inflacionario y lograr contribuir a restaurar el equilibrio macroeconómico que tanta falta le hace al país.

2.- POLITICA DE PRECIOS.- Es indudable que un cambio en la paridad del peso frente al dolar con-

lleva la necesidad de comprar por más pesos algunos insumos para la producción.

Lo anterior llevará a la revisión de nuestros precios de venta, debido a que al no recuperar nuestros costos de reposición más un margen de utilidad puede llevarnos a una descapitalización total.

No obstante, debemos pensar que el no hacer un estudio preciso del impacto de la devaluación, en nuestros costos e incrementar los precios de venta en forma proporcional a la devaluación, dará como resultado que la medida adoptada (devaluación) sea inútil.

Por lo tanto, recomendamos que se modifiquen los precios únicamente en los casos que sea indispensable hacerlo y en la cantidad necesaria, para recuperar los costos incurridos adicionales que se hayan originado por causa de la devaluación de la moneda.

- 3.- POLITICA DE AUSTERIDAD.- El impacto inmediato de la devaluación del peso provocará, en aquellas empresas que tengan un fuerte pasivo en moneda extranjera, una pérdida extraordinaria y más grave, si dicha pérdida no está realizada, ya que no es deducible para efectos del Impuesto Sobre la Renta, por lo que verán disminuidas sus utilidades.

Así mismo, el hacer frente a vencimientos a corto plazo de moneda extranjera, provocará difi-cultad en la liquidez de las empresas, por lo -que se recomiendan medidas de austeridad para -ajustarse a los presupuestos y en todo caso re-ducirlos, para evitar su impacto negativo en -los precios, en los resultados de la empresa y -en su liquidez.

4.- METAS DE CRECIMIENTO.- Una de las característi-
cas sobresalientes del proceso inflacionario y
del fenómeno devaluatorio es el incremento en
la demanda de recursos financieros, el cual a
su vez se magnifica en la medida que las metas
de crecimiento son más ambiciosas y contienen
proyectos de lenta recuperación. Ante estas cir-
cunstancias, es conveniente que las empresas,
revisen sus planes de expansión y/o diversifica-
ción, atendiendo a las nuevas condiciones de fi-
nanciamiento y recuperación que se presentan,
adecuándolas al crecimiento que se pronostique
para sus mercados internos y externos, y buscan-
do proteger prioritariamente, la estabilidad y
liquidez de la empresa, aspectos éstos que son
los más sacudidos en un momento como el que vi-
ve actualmente el país.

5.- POLITICA DE DIVIDENDOS.- Bajo el mismo contexto
expuesto en puntos anteriores de preservar los

recursos financieros de las empresas, que en un momento como el que está viviendo son altamente demandantes y simultáneamente, o por ello, escasos y caros, es recomendable que las empresas, - adopten políticas de dividendos que protejan su estructura financiera y eviten en lo posible la sangría de recursos, que ponga en peligro su estabilidad y liquidez, o que afecte la viabilidad de los planes de crecimiento.

Bajo este esquema, podría concluirse que el pago de dividendos en acciones sería la solución ideal que permitiera la reinversión íntegra de utilidades y con ello la conservación de los recursos financieros; sin embargo, sería injusto olvidar el legítimo derecho del inversionista, - de obtener el rendimiento que le corresponde al riesgo que está tomando, por lo cual una fórmula que podría parecer equitativa, sería la de decretar dividendos en efectivo con opción de suscripción, con lo cual, sería el inversionista quien tomaría la decisión final, al mismo tiempo que en virtud del aliciente fiscal de esta medida, se estaría propiciando la capitalización de la empresa.

No obstante lo anterior, que puede ser una medida recomendable en determinadas circunstancias, lo importante es hacer notar la necesidad de que las empresas, mediten profundamente sobre -

la política de dividendos por adoptar, de tal manera que siendo válida para el momento presente, lo sea también para el futuro, buscando con ello una estabilidad que se traducirá indudablemente, en mayor confianza por parte del inversionista.

La política que se diseñe, habrá de tender hacia un balance entre las necesidades financieras presentes y futuras de la empresa, y la satisfacción de los accionistas, siendo esto último de trascendental importancia para las posibilidades de captar capital en el futuro.

6.- MERCADO DE VALORES.- En el entorno económico actual, es incuestionable que el problema central se localiza en el aspecto financiero de las empresas, en vista de que, por una parte, los requerimientos de recursos se ensanchan y, por otra, las fuentes de los mismos se contraen, haciendo que los créditos sean cada vez más caros, escasos y selectivos, con lo que, la mejor alternativa de financiamiento la constituye el mercado de valores.

De ello deriva la necesidad de que se fortalezca dicho mercado, responsabilidad que no únicamente atañe al sector gobierno, sino que también la empresa tiene un papel importante que desempeñar, a través de una participación en

él, más intensa, de una mayor diversificación - de su accionariado, de una saludable y estable política de dividendos, de una permanente y - - fiel corriente de información y, en fin, de una actitud de apoyo y creación de confianza por - parte del inversionista, en busca de un mercado de valores cada vez más sólido, líquido y versátil, que refuerce su carácter de fuente idóneade de financiamiento.

- 7.- COMERCIO EXTERIOR.- Los exportadores mexicanos serán los principales beneficiarios de la devaluación, debido a que se enfrentarán a costos - en pesos mexicanos que al convertirlos a dólares (principalmente divisa en el comercio internacional), podrán hacer que sus precios actuales sean más bajos y entrarán a una nueva competitividad.

Además, la propia devaluación internamente propiciará que el consumidor sea más cauteloso en su consumo, lo que provocará que los industriales tengan excedentes destinados a la exportación.

Es por ello necesario que la empresa se comprometa a ingresar a un mercado de exportación, - bajo un programa definido, con el objeto de - - crear un mercado estable y permanente, no de transición.

8.- POLITICA DE FINANCIAMIENTO DE CAPITAL DE TRABAJO.- En un proceso inflacionario-devaluatorio, el punto álgido en la mayor demanda de recursos, se localiza en el brusco incremento en las necesidades de financiamiento del capital de trabajo, lo cual indefectiblemente resta elementos para acometer los planes de crecimiento de las empresas, afecta su liquidez y reduce de paso el rendimiento del propio capital de trabajo.

Es importante, en vista de lo anterior, que las empresas ejerzan una estrecha vigilancia del comportamiento de su capital de trabajo y a manera de recomendaciones generales, se ofrecen las mismas mencionadas en el punto 4.3.3. con anterioridad.

9.- INFORMACION FINANCIERA.- En épocas inflacionario-devaluatorias es recomendable la adopción de medidas, para la presentación y análisis de la información financiera, como la revaluación de los bienes permanentes, la adopción del sistema de inventarios U.E.P.S. (Ultimas Entradas, Primeras Salidas) y la reexpresión del patrimonio de los accionistas.

También es recomendable la aplicación del Boletín B-7 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., "Revelación de los efectos de la inflación en la información financiera". Adicio

nalmente a esto, es necesario introducir internamente sistemas de información financiera, sobre los que se puedan tomar decisiones más reales, de momento y para el futuro (flujo de efectivo, presupuestos, control presupuestal).

- 10.- PLANEACION FISCAL.- Las recientes devaluaciones, hacen necesario considerar las pérdidas cambiarias en que van a incurrir las empresas, así -- como su impacto en los resultados del ejercicio en curso, y, en su caso, el efecto en los precios de venta de los productos y servicios.

Los pagos provisionales del impuesto sobre la renta deben ser cuidadosamente revisados, a la luz de las disposiciones actuales, y solicitar la reducción o exención de algunos de estos pagos, el cual es un objetivo a cumplir, para no incurrir en costosos excesos.

Asimismo, es conveniente estar atentos a las diversas decisiones que sobre la materia fiscal se publiquen en el Diario Oficial, para medir de inmediato las consecuencias que ello pudiera originar y considerarlas en la estrategia fiscal oportunamente.

C O N C L U S I O N E S .

- 1.- La empresa es una institución alrededor de la cual, gira toda la vida económica de la sociedad moderna. Sus objetivos fundamentales son: - lograr el mejor beneficio para el esfuerzo humano, la maximización de las utilidades y un aumento en la productividad a través de la eficiencia de operación. Para alcanzar estos objetivos requiere de una adecuada coordinación de los recursos humanos, materiales y técnicos que la integran.
- 2.- Los principales problemas financieros a que se enfrenta la empresa en época de inflación son los siguientes: aumento constante en sus costos y gastos de operación, financiamiento caro y escaso, falta de liquidez y peligro de descapitalización.
- 3.- Uno de los problemas más importantes que se le presentan a la empresa en épocas de inflación, como consecuencia del incremento en los precios, es la necesidad de incrementar el efectivo en capital de trabajo, para mantener el mismo nivel de operaciones; la empresa podrá resolver este problema en la medida que conozca y controle el flujo de efectivo.
- 4.- La concesión de crédito en épocas de inflación

implica una pérdida monetaria, existe además - incertidumbre en el medio ambiente general y seguramente habrá cambios en la conducta de pagos del cliente. Por lo anterior es recomendable - que en tiempos como los actuales, exista mayor severidad en el otorgamiento de crédito.

- 5.- En épocas de inflación es peligroso valorar el - costo de venta (inventarios) a costo histórico, porque esto ocasiona que en los resultados del ejercicio, se incluyan utilidades ficticias, en las que se basan el pago del impuesto sobre la renta, participación de los trabajadores en las utilidades y la distribución de dividendos a - los accionistas, lo que traerá como consecuen- - cia una inminente descapitalización de la empre- sa. Por lo tanto, es recomendable la adopción - del costo de reposición, para la valuación de - inventarios; sin embargo mientras las autorida- des hacendarias, no reconozcan los efectos infla- cionarios en las utilidades de las empresas, se debe utilizar el método de valuación U.E.P.S. - (últimas entradas, primeras salidas) que consis- te en valorar las salidas de inventarios al cos- to más reciente, por lo que se originarán utili- dades más reales.
- 6.- Es necesario la revaluación de inmuebles, maqui- naria y equipos, para que el cálculo de su de- - preciación se haga, no sobre el valor original

del bien, sino sobre su costo actualizado y de esta manera, la empresa pueda contar con los fondos suficientes, para que, llegado el momento pueda reponer sus activos fijos.

- 7.- En épocas de inflación en las que predomina la restricción del dinero en los mercados y las altas tasas de interés lo hacen prohibitivo, las empresas con un alto grado de apalancamiento financiero, encuentran difícil si no imposible, allegarse fondos adicionales, por lo que es necesario recurrir a otras fuentes alternativas de financiamiento como puede ser el mercado de valores.
- 8.- En épocas inflacionarias es de vital importancia para la toma de decisiones, contar con información financiera real, objetiva y oportuna, por lo cual es recomendable que todas las empresas, incorporen en sus estados financieros, las revelaciones de los impactos más significativos que la inflación haya producido en sus respectivas estructuras financieras, para lo cual el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. ha emitido el Boletín "B-7" denominado "Revelación de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera".
- 9.- La estrategia que debe desarrollar la empresa en un entorno inflacionario, es de una revisión

constante o modificación en su caso, de los planes, políticas y técnicas administrativas que les sirven de soporte, con el objeto de adaptarlas a las nuevas condiciones prevalentes en la economía del país, de tal manera que el fenómeno inflacionario no detenga su desarrollo económico y pueda cumplir con satisfacción y eficiencia sus objetivos primordiales.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- Guzman Valdivia, Isaac; "La sociología de la Empresa", Editorial Jus, S.A., México 1981.
- Reyes Ponce, Agustín; "Administración de empresas", Editorial Limusa-Whiley, México 1966.
- Arias Galicia, Fernando; "Administración de recursos humanos", Editorial Trillas, México 1973.
- Fernández Arena, José Antonio; "El proceso administrativo", Editorial Diana, México 1977.
- Leftwich, Richard H.; "Microeconomía", Editorial Interamericana, México 1977.
- Barros de Castro, Antonio y Lessa, Carlos F.; "Introducción a la economía, Un enfoque estructuralista", Editorial Siglo XXI México 1977.
- Bach Leland, George; "La nueva inflación", Editorial Labor, Barcelona, España 1974.
- Ball, Robert James; "Inflación y teoría monetaria", Editoria- Tecnos, Madrid, España 1975.
- Samuelson, Paul A.; "Curso de Economía Moderna", - Traducción J.L. Sampedro, Edición Española.
- Friedman, Irving S.; "La Inflación: Desastre Mundial", Editorial Diana, México 1974.
- Pazos, Luis; "El Gobierno y la Inflación", Editorial Diana, México 1981.
- Hernández de la Portilla, Alejandro; "Inflación y descapitalización", Ediciones Contables y Administrativas, México 1980.

- A.C. Hazel y A.S. Reid; "La pequeña y mediana empresa: Gestión de su supervivencia", Editorial Hispano Europea, Barcelona, España 1980.

I.M.E.F. Area de investigación; "Políticas financieras e Inflación", Instituto Mexicano de Ejecutivos de Fianzas, México 1981.

BOLETINES

- Comisión de principios de contabilidad; "Principios de contabilidad; A1. Esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera".
- Lecturas de contabilidad, F.C.A. U.N.A.M. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. México.
 - Comisión de principios de contabilidad: "Principios de contabilidad B-7. "Revelación de los efectos de la inflación en la información financiera" Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
 - I.M.E.F.; "Recomendación del I.M.E.F. ante la reciente devaluación", Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Febrero 1982.

REVISTAS

- "El ejecutivo de finanzas ante el actual entorno económico", Revista Ejecutivos de Finanzas, No. 11 Vol. X Noviembre 1981.
- "Estrategia financiera para el desarrollo de la empresa mexicana de hoy", Revista Ejecutivos de Finanzas, No. 11 Vol. 10 Noviembre 1981.

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.

- "La calidad de las utilidades de la empresa en un entorno inflacionario", Revista Ejecutivos de Finanzas No. 7 Vol. XI Julio 1982, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.
- "Impacto financiero de la devaluación", Revista Ejecutivos de Finanzas, No. 7 Vol. XI Julio 1982, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.
- "Medidas estratégicas para contrarrestar los efectos inflacionarios en las empresas", Revista Contaduría Pública, Agosto 1981, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

SEMINARIOS

"Administración Financiera de las empresas en época de inflación".

Director, C.P. Ma. Teresa Mendoza de Ibarra.

Instituto Mexicano del Ejecutivos de Finanzas, A.C. 1982.

"Reconoce la información financiera los efectos de la inflación".

Director, C.P. Sergio M. de Uriarte.

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. 1982.

LEGISLACION

Ley del Impuesto Sobre la Renta. México 1982.

Código de Comercio. México 1982.

DECRETO POR EL QUE SE ESTABLECE QUE LAS PERSONAS MORALES Y FISICAS A QUE SE REFIEREN LOS TITULOS II y IV DE LA LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA, PODRAN DIFERIR SIN GARANTIZAR EL INTERÉS FISCAL EL PAGO DE LAS CANTIDADES RETENIDAS.- Publicado en el Diario Oficial del día 19 de Agosto de 1982.

Decreto por el cual se considera que los trabajadores han visto disminuir su ingreso real derivado de los fenómenos de ajuste que vive nuestra economía, por lo cual es conveniente restituir en parte su poder de compra, atenuando la carga fiscal sobre sus ingresos.