

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**LOS PRESUPUESTOS DE OPERACION EN UN
ENTORNO INFLACIONARIO**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P R E S E N T A :

ALBERTO VILLEGAS CALERO

DIRECTOR DEL SEMINARIO:

C. P. HUGO ALBERTO MENDIZABAL GONZALEZ



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.

LOS PRESUPUESTOS DE OPERACION EN UN ENTORNO INFLACIONARIO

I N D I C E

	PAGINA
INTRODUCCION	
I. GENERALIDADES SOBRE LA TECNICA PRESUPUESTAL . .	1
Origen de los presupuestos.	1
Conceptos y definiciones.	4
Clasificaciones de los presupuestos.	7
El presupuesto de operación, objetivos y secuen- cia de elaboración.	12
II. LA INFLACION Y SUS PRINCIPALES EFECTOS EN LAS - EMPRESAS.	19
Concepto de inflación y sus rasgos sobresalientes.	19
Principales efectos de la inflación en las fi- nanzas de las empresas.	35
Esfuerzos por revelar los efectos de la infla- ción en la información financiera de las empre- sas.	53
III. LA ELABORACION DE PRESUPUESTOS DE OPERACION EN- UN ENTORNO INFLACIONARIO.	64
Consideraciones previas.	64

	PAGINA
Planeación de los presupuestos.	66
Implementación de los presupuestos.	83
Información Financiera presupuestada.	120
IV. EL CONTROL PRESUPUESTAL Y LA INFLACION.	124
Control de los presupuestos.	124
Comparación de cifras presupuestadas y reales .	126
Análisis y evaluación de desviaciones.	129
Ajustes y concatenación de presupuestos.	150
CONCLUSIONES.	157
BIBLIOGRAFIA.	161
APENDICE	

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

El entorno económico de nuestro país sufre actualmente un proceso inflacionario sin precedente en su historia reciente. Esta es una realidad que ninguna entidad pública o privada puede soslayar.

Mucho se ha especulado sobre las causas internas y externas que han originado tan grave situación, pero cualesquiera que sean estas, se acepta generalmente que los efectos de la inflación abarcan a la sociedad entera, y aún más, que el sistema de producción prevaeciente no permite una solución definitiva. Si a esto añadimos que las mayores tasas de inflación se presentan en los países llamados "subdesarrollados" (México puede ubicarse entre ellos), es evidente la necesidad que se plantea a la planta productora de bienes y servicios de estos países, de implementar acciones para operar en tales condiciones.

El propósito del presente trabajo es exponer qué posibilidades puede ofrecer la técnica presupuestaria, para que las entidades productoras de los bienes y servicios enfrenten los graves problemas que el fenómeno inflacionario les plantea, pues considero que a pesar de todas las evidentes limitaciones que pueda tener la adopción de presupuestos de opera--

ción en nuestro medio, su utilidad como herramienta administrativa de planeación y control resulta particularmente valiosa para prever o detectar situaciones difíciles provocadas -- por un entorno inflacionario, aun cuando el análisis y la evaluación de estas situaciones, así como las decisiones que pueden derivarse en consecuencia, trascienden del ámbito exclusivo de la técnica presupuestaria, pues involucran muy diversos campos del conocimiento humano.

Alberto Villegas Calero.

C A P I T U L O I

GENERALIDADES SOBRE LA TÉCNICA PRESUPUESTAL

Antes de desarrollar el tema central del presente trabajo, considero conveniente explicar algunos aspectos generales sobre la técnica presupuestal que serán útiles para efectuar dicho desarrollo.

ORIGEN DE LOS PRESUPUESTOS.

Si se toma el significado más amplio del término "presupuesto" en un sentido económico, como algo supuesto previamente en relación con la producción, la distribución y el intercambio y consumo de bienes, es posible afirmar que desde el surgimiento de las comunidades primitivas, éstas debieron prever la obtención de los medios para su supervivencia, y -- que a medida que fueron adquiriendo un mayor dominio de la naturaleza, con el desarrollo de la agricultura y la ganadería, esta previsión tomó mayor importancia. La aparición del esclavismo y de las primeras culturas de la antigüedad obligaron a tratar de predecir los resultados de las cosechas y de las guerras de conquista, y así sucesivamente, a cada paso de la humanidad, la necesidad de pronosticar fenómenos de orden económico es cada vez mayor.

Todo lo anterior condujo a perfeccionar cada vez más-

los procedimientos de pronóstico económico, siendo generalmente aceptado que los presupuestos propiamente dichos aparecen como tales en Inglaterra, a fines del siglo XVIII, país en el que para esa época se habían sustituido ya las antiguas estructuras feudales por el naciente capitalismo, habiéndose implantado el Parlamento como fórmula de gobierno más acorde a la nueva sociedad. El Ministro de Finanzas sometía a consideración de este Parlamento sus planes de gasto público, así como un programa de impuestos para sufragarlo. Posteriormente Francia en 1820 y Estados Unidos de América en 1821, adoptan también procedimientos de presupuestos en la administración pública.

En esta primera fase, los presupuestos se concebían sólo para uso del Estado, y es hasta la Primera Guerra Mundial, con el capitalismo en su expresión más consumada, cuando se empieza a experimentar su utilización en empresas privadas, en los Estados Unidos.

En los países socialistas, la implantación de presupuestos va ligada prácticamente al nacimiento mismo del primer Estado socialista. Con el triunfo de la Revolución de 1917 en Rusia, se inicia la construcción del socialismo, estableciéndose los principios de planificación de la economía, quedando subyacentes los presupuestos en dicha planificación, y afianzándose su utilización en el plan financiero básico del Estado al constituirse la Unión de Repúblicas Soviéticas-

Socialistas en 1922 y sobre todo, desde el V Congreso de los Soviets de la Unión, en 1929, con la aprobación del Primer Plan Quinquenal de desarrollo de la U.R.S.S.

Con relación a los presupuestos para uso del Estado en nuestro país, éstos se formulan actualmente con una orientación "programática", o sea, basados en la técnica de Presupuestos por Programas, que se originó en el año de 1946, cuando el Departamento de Marina de los E.U. presentó un presupuesto bajo dos criterios diferentes de clasificación; uno de ellos por objeto del gasto y el otro por programas a realizar. Esta técnica se perfeccionó posteriormente, adoptándose en varios países latinoamericanos, incluido el nuestro, donde se utilizó por primera vez en 1968, en la Universidad Nacional Autónoma de México.

Cabe mencionar además que en la República Mexicana, la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público del 31 de Diciembre de 1976, establece que "la programación del gasto público federal se basará en las directrices y planes nacionales de desarrollo económico y social que formule el Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Programación y Presupuesto" (artículo 4o. de la Ley mencionada), disposición que se ubica en el contexto de la Exposición de Motivos y el cuerpo de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en vigor desde el 1o. de Enero de 1977, y que tiene especial importancia por el hecho de que por primera vez se contempla

la elaboración del presupuesto público subordinado a planes nacionales de desarrollo.

Por lo que respecta a presupuestos de entidades privadas, en México fueron utilizados por primera vez en 1931, por las filiales de las compañías norteamericanas General Motors y Ford Motor Company. Desde entonces, se ha venido incrementando su uso, adoptando a nuestro medio diferentes técnicas provenientes de los países más desarrollados, como es el caso de los llamados Presupuestos en Base Cero, cuya primera versión fue puesta en práctica en 1964 por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, constituyendo en esa época un fracaso. No obstante, en el año 1970, Peter A. Pyhrr con el apoyo de la compañía Texas Instruments obtuvo otra versión del Presupuesto Base Cero, fundamentada en "paquetes de decisión" (la cual se explica en un punto más adelante) y que es la que se ha venido experimentando y adoptando en diversos países, incluido el nuestro.

CONCEPTOS Y DEFINICIONES.

El diccionario de la Real Academia Española de la Lengua, decimonovena edición, incluye los siguientes términos y significados:

Presupuestar. Verbo transitivo. Formar el cómputo de los gastos o ingresos, o de unos y otros, que necesaria o pro

bablemente han de resultar en un negocio de interés público o privado. 2. Incluir una partida en el presupuesto del Estado o de una corporación.

Presupuestario, ría. Adjetivo. Perteneciente o relativo al presupuesto del Estado.

Presupuesto, ta. Participio pasivo irregular de presuponer. 2. Motivo, causa o pretexto con que se ejecuta una cosa. 3. Supuesto o suposición. 4. Cómputo anticipado del coste de una obra, y también de los gastos o de las rentas de un hospital, ayuntamiento u otro cuerpo, y aún de los generales de un Estado o especiales de un ramo; como de guerra, marina, etc. 5. Anticuoado. Propósito formado por el entendimiento y aceptado por la voluntad.

Acepciones más técnicas del término pueden encontrarse en las siguientes definiciones:

Para el profesor Cristóbal del Rfo González, Presupuesto es "un conjunto de pronósticos referentes a un período precisado", conclusión a la que llega partiendo del examen del concepto de presupuesto desde el punto de vista de la Economía Industrial, para la cual sería "la técnica de planeación y predeterminación de cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios"; al presupuesto como herramienta de la Administración lo define como "la estimación programada, en forma sistemática, de las condicio-

nes de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un período determinado".

W. A. Paton en su Manual del Contador cita la siguiente definición, tomada del libro The Budget and Responsible Government de F. A. Cleveland: (el presupuesto es) "un plan para financiar una empresa o un gobierno durante un período de tiempo definido, el cual es preparado y sometido por un funcionario responsable a un organismo representativo (u otro agente debidamente nombrado), y cuya aprobación y autorización son necesarias antes de que el plan pueda ejecutarse".

Reginald L. Jones y George Trentin, en el libro "Preparación de Presupuestos, Clave de la Planeación y del Control", nos dicen que "en primer lugar, se puede considerar a un presupuesto como un plan, meta u objetivo, y no conocemos una mejor definición sobre la formulación de presupuestos que decir que es principalmente un sistema de planeación y control".

Por último citaré a Glenn A. Welsch, quien en su obra "Presupuestos, Planificación y Control de las Utilidades", expresa que "confección de presupuestos completos, presupuestos de dirección y presupuestos y control de empresas" son términos utilizados en el mismo sentido que "planificación y control de utilidades" y se definen como "un método sistemático y formalizado para desempeñar las responsabilidades directi-

vas de planificación, coordinación y control".

CLASIFICACIONES DE LOS PRESUPUESTOS

Son múltiples las clasificaciones que los tratadistas de la materia proponen, en atención a diversos aspectos o formas de enfocar los presupuestos. Sin pretender hacer una - - enunciación exhaustiva de las clasificaciones que puedan existir, me limito a comentar brevemente algunas de las más significativas y útiles para el desarrollo de los temas tratados - en los capítulos subsecuentes.

a). Por el tipo de entidad a que corresponden, pueden ser públicos o privados.

Los presupuestos públicos son todos aquellos elaborados por el gobierno federal, los gobiernos de los Estados de la República y los municipios.

En el caso de los presupuestos federales, se incluye tanto a la administración pública centralizada, compuesta por la Presidencia de la República, las Secretarías de Estado, -- los Departamentos Administrativos y la Procuraduría General - de Justicia de la República; como a la administración pública paraestatal, integrada por los organismos descentralizados, - las empresas de participación estatal, las sociedades nacionales de crédito, las instituciones nacionales de seguros y de

fianzas, y los fideicomisos gubernamentales.

Los presupuestos de los gobiernos de los Estados incluyen a todos los que son elaborados por los organismos y dependencias que integran la administración pública de los Estados.

Cabe aclarar que en el ámbito gubernamental es usual denominar "presupuesto" a los egresos planeados (presupuesto de egresos) o a los gastos públicos e inversiones que se estima efectuar, pero para fines del presente trabajo, al hacer referencia a presupuestos públicos se abarcará tanto a los egresos, gasto público y programas de inversión, como a los ingresos y recursos a obtener para sufragarlos.

Por su parte, los presupuestos privados son todos aquellos elaborados por entidades propiedad de particulares, con fines de lucro o no.

b). Por la técnica empleada para asignar los recursos presupuestales, pueden distinguirse tres tipos diferentes de presupuestos: los de tipo tradicional en base histórica; los de asignación por programas y los formulados en base cero.

Los presupuestos tradicionales determinan los gastos y recursos materiales y financieros que se requerirán para lograr los objetivos del organismo presupuestador, tomando como base para su cálculo datos reales de operación en períodos an

teriores, procurando adecuarlos a las condiciones de operación que se espera prevalecerán en el período a presupuestar, siendo común para este efecto utilizar métodos como el análisis de tendencias y las correlaciones estadísticas.

En los presupuestos por programas y en base cero, aún cuando se recurre a datos históricos, lo que se busca primordialmente es optimizar la asignación de gastos e inversiones para la consecución de los objetivos deseados.

Los presupuestos por programas plantean la relación de los objetivos cuantificados (llamados metas) con los recursos materiales, humanos, financieros y técnicos necesarios para lograrlos, identificando además, las unidades o centros presupuestadores responsables de la ejecución de cada programa, subprograma, actividad o proyecto que les corresponda en función a su nivel jerárquico y a las tareas específicas que desempeñan en la organización.

Los programas pueden ser de dos diferentes clases: de operación o de inversión.

Aunque originalmente este tipo de presupuestos fue concebido para uso gubernamental, puede ser implantado con éxito en organismos privados.

El enfoque "base cero" de los presupuestos se apoya en la idea de que ningún gasto efectuado en períodos anterior-

res posee por ese solo motivo un derecho adquirido a subsistir, sino que deberá justificar su permanencia en el presupuesto por la necesidad de que él se tenga.

La metodología para elaborar este tipo de presupuestos requiere de la existencia previa en la entidad presupuestadora, de una división muy rigurosa e identificada en centros de decisión, esto es, en áreas en donde sea posible identificar actividades, funciones u operaciones diferenciadas de las que realizan las demás áreas. La presupuestación base cero puede aplicarse en cualquier actividad, función u operación donde sea posible determinar una relación costo-beneficio, constando su implementación de dos pasos básicos: 1o. Preparación de "paquetes de decisión" y 2o. Clasificación de los paquetes de decisión. Dichos paquetes son documentos que -- identifican y describen la actividad, función u operación específica para que la gerencia pueda evaluarla en conjunto con las demás que compiten por la asignación de recursos, y decidir si se aprueba o no.

Peter A. Pyhrr, quien dió la forma actual a los presupuestos base cero, señala que la clave de éstos es identificar y evaluar diferentes alternativas para cada actividad, debiendo tomarse en cuenta: 1o. Distintas formas para llevar a cabo la misma función, y 2o. Diferentes niveles de esfuerzo para realizar la función (o diferentes grados de logro).

c). Según la posibilidad de admitir anticipadamente - variaciones a lo presupuestado, o diferentes grados de realización de objetivos fijados, los presupuestos pueden ser fijos o flexibles.

Los presupuestos fijos son calculados con la mayor - exactitud posible, utilizando para ello las mejores técnicas - que puedan aplicarse en las circunstancias, sobre los datos - que servirán de base para su elaboración, y pueden incluir en el caso de organismos de tipo industrial, la utilización de - sistemas de costos estándar, por lo que una característica re - levante de ellos es que el organismo que los adopte debe tratar de apegarse siempre a lo presupuestado.

En cambio, los presupuestos flexibles procuran consi - derar anticipadamente variaciones que podrán ocurrir, princi - palmente en el renglón de los ingresos que se espera obtener, puesto que los ingresos son determinantes para el cálculo de - volúmenes de producción, costos y gastos, políticas financie - ras, etc., lo cual se comenta en el punto siguiente de este - capítulo, en la parte que trata de la secuencia de elabora - ción de los presupuestos.

Es necesario aclarar que todos los presupuestos, sean fijos o flexibles, deben tener la característica de ser elás - ticos, que significa la posibilidad de ser modificados y adap - tados a nuevas circunstancias que imposibiliten cumplirlos en

su forma original.

d). Por el período de tiempo que abarcan, los presupuestos pueden ser a corto plazo (un año o menos), a largo -- plazo (más de un año) o "móviles" (que siempre contemplan un período determinado de tiempo a futuro, normalmente doce meses, por lo que cada determinado lapso, por ejemplo trimestralmente, se sustituye la parte correspondiente ya transcurrida por una nueva inmediata posterior al doceavo mes original, abarcando un lapso igual al sustituido).

EL PRESUPUESTO DE OPERACION, OBJETIVOS Y SECUENCIA DE ELABORACION.

Actualmente, gracias al progreso de la teoría administrativa, sabemos que las organizaciones se avocan a la consecución de objetivos institucionales (económicos, sociales y de satisfacción de necesidades) mediante la combinación de recursos materiales, técnicos y humanos, de acuerdo a una estructura formal determinada que se compone de diferentes funciones, todo lo cual se lleva a cabo a través de un proceso administrativo.

Este proceso administrativo es aún motivo de controversia entre los tratadistas en relación al número de etapas que puede dividirse, sin embargo, es de aceptación general que la primera etapa es la planeación, y que la última es el

control o comparación de los resultados realmente obtenidos contra los planeados. Entre ambas etapas hay quienes sostienen la existencia de las siguientes: organización, integración, dirección y ejecución (Isaac Guzmán Valdivia), o quienes proponen englobar todas éstas en una sola, que denominan implementación (como ocurre en las obras de José Antonio Fernández Arena).

Independientemente de lo anterior, considero que no debe entenderse al proceso administrativo como una sucesión mecánica de etapas rígidas, sino considerar que cada etapa lleva en sí elementos de la siguiente, por lo menos.

Los presupuestos de operación, como herramienta de administración, tienen por objetivos generales los propios de cada etapa del proceso administrativo, tal como lo señala el profesor Cristóbal del Rfo en su obra "Técnica Presupuestal".

Conforme a este autor, los objetivos del presupuesto se pueden esquematizar como sigue:

a) De Planeación.

Camino a seguir, con unificación y sistematización de actividades, de acuerdo con objetivos.

b) De Organización o Integración.

Estructuración técnica entre las funciones, niveles y actividades de los elementos humanos y materiales de una entidad.

c) De Coordinación.

Desarrollo y mantenimiento armonioso de las actividades.

d) De Dirección.

Función ejecutiva para guiar e inspeccionar a los sub-
ordinados.

e) De Control.

Medidas para apreciar si los objetivos y planes se es-
tán cumpliendo.

Ahora bien, hasta este momento hemos identificado a los objetivos generales de los presupuestos con las etapas -- del proceso administrativo que lleva a cabo el organismo presupuestador como un todo, dado el carácter de herramienta administrativa que tiene el presupuesto, pero también para obtener el presupuesto en sí, y también para cualquier actividad humana, es posible siempre seguir un proceso administrativo particular, que contiene exactamente las mismas etapas ya indicadas.

Precisando, la administración del presupuesto implica perseguir los objetivos presupuestados, combinando los recursos materiales, técnicos y humanos necesarios para alcanzarlos, a través de un proceso, que referido al presupuesto en este caso, implica su planeación, implementación y control.

Entonces, la secuencia de elaboración del presupuesto se inicia con su planeación, fase en la cual se determina qué persona o grupo de personas asumirán la responsabilidad de -- prepararlo, qué mecanismos se utilizarán para su implementación y control, cuál será la duración del período presupuestado, etc.

Correspondiendo a la etapa de implementación, la secuencia típica de elaboración de un presupuesto es como sigue, tratándose de organismos privados lucrativos:

10. Presupuestos de Ingresos:

- Ventas netas
- Productos financieros y otros productos

2. Presupuesto de Producción y/o Comercialización:

- Presupuesto de producción (industrias)
- Compras e inventarios
- Costo de producción y ventas
- Costo de distribución (gastos de venta y administrativos)
- Adquisiciones y bajas de equipo y planta y movimientos de su depreciación (incrementos y cancelaciones)
- Gastos financieros y otros gastos
- Impuesto sobre la renta y participación de utilidades al personal

- Aplicación de resultados.

3o. Presupuesto Financiero

- Cuentas por cobrar
- Cuentas por pagar
- Flujo de efectivo
- Variaciones en el capital contable
- Cargos diferidos y otros activos
- Créditos diferidos

4o. Estados Financieros Presupuestados

Como puede verse, el presupuesto total de operación - puede quedar finalmente expresado en unidades monetarias y re sumido en los estados financieros, a los cuales se puede añadir en forma complementaria toda la información que se requie ra para su estudio, análisis y evaluación, al ser sometido a aprobación del órgano facultado para ello.

Por último, el presupuesto debe cumplir con el objeti vo de control, para lo cual el sistema presupuestario que lo originó debe estar armonizado principalmente a los sistemas - de información financiera existentes, de tal manera que sea - posible efectuar una comparación homogénea entre los objeti- vos y planes presupuestados y los resultados reales.

Considero que las características que debe reunir la información presupuestaria pueden asimilarse en parte a las -

que fija el boletín A-1 de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos para la información -- contable, como sigue:

a) Utilidad, por cuanto a:

- Contenido informativo (significación, relevancia, comparabilidad, y si bien no es posible esperar veracidad porque los presupuestos reflejan eventos que aún no ocurren, si puede exigirse que para obtenerlos se haya recurrido a las bases y -- técnicas más confiables.
- Oportunidad en su obtención.

b) Confiabilidad, en atención a:

- Estabilidad, o sea consistencia en la obtención, cuantificación y presentación de información.
- Objetividad de cuantificación.
- Verificabilidad de la operación del sistema, que en los presupuestos significaría la posibilidad de reproducir las cifras obtenidas utilizando -- las mismas bases y criterios empleados originalmente.

c) Provisionalidad, lo cual significa que los presupuestos se obtuvieron considerando la división convencional de la vida de la empresa en periodos, y -- que los eventos considerados producirán efectos --

que no terminan a la fecha de los estados financieros.

Por último, es conveniente mencionar que los estados financieros presupuestados se diferencian de los llamados estados proforma, como se deduce de la opinión del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, que en el boletín H-8 de la Comisión de Normas y Procedimientos de Auditoría, en el párrafo que se refiere a pronunciamientos normativos relativos al dictamen sobre estados proforma, dice textualmente: "Estos pronunciamientos se refieren exclusivamente a los estados proforma que se preparan para mostrar el efecto de hechos posteriores ya ocurridos o cuya posibilidad de ocurrir tenga un alto grado de certeza. Estos pronunciamientos no se aplican a otros estados proforma basados en presupuestos, hipótesis o tendencias para los cuales se usa el nombre genérico de "proyecciones"; y en un párrafo anterior, relativo al alcance y limitaciones del propio boletín H-8 concluye que "no se aplica a otro tipo de estados que incorporan presupuestos, hipótesis o tendencias, los cuales reciben el nombre genérico de proyecciones, pero que se han o se pueden confundir con los estados proforma". (Los subrayados son míos).

En conclusión, los estados financieros presupuestados constituyen una modalidad de información proyectada, consecuencia de un sistema presupuestal establecido, no así los estados proforma, que resultan de añadir un evento posterior (real o muy probable) a cifras históricas.

C A P I T U L O I I

LA INFLACION Y SUS PRINCIPALES EFECTOS EN LAS EMPRESAS

Dado que la inflación es un fenómeno complejo que produce muy variados efectos económicos y sociales, que pueden ser registrados desde un nivel mundial hasta a nivel del "hombre de la calle" a que aluden los economistas, este capítulo principia presentando diversas teorías acerca de ella para pasar a examinar sus características generales, y posteriormente, estudiar sus principales efectos en entidades económicas del medio mexicano actual.

CONCEPTO DE INFLACION Y SUS RASGOS SOBRESALIENTES

Los economistas ingleses Andrew Gamble y Paul Walton dicen que "el primer problema que nos ofrece la inflación es decidir qué es lo que vamos a estudiar". En efecto, existen muchas teorías que pretenden explicar la inflación, por lo que citaré algunos argumentos de las más conocidas. Para ello, he recurrido a dos obras principalmente: "El Capitalismo en Crisis, la Inflación y el Estado" de los mencionados Gamble y Walton, e "Inflación y Democracia, el Caso de Méxi--

co", de David Barkin y Gustavo Esteve.

a) La teoría marginalista

Para la teoría de la utilidad marginal (que atribuye el valor de los bienes en el mercado al valor subjetivo que cada individuo les otorga según el grado de utilidad que representen para él), el foco de la investigación económica debe dirigirse al juego de la oferta y la demanda, y por tanto, a la estructura relativa de los precios dentro del mercado, - siendo el valor igual al precio. De esta manera, los marginalistas elaboran un modelo de equilibrio general de la economía para el cual se requiere una competencia perfecta en un mercado sin intervención del Estado, y con plena ocupación de la fuerza laboral. Según sus razonamientos, la economía debería ajustarse automáticamente al equilibrio, y por lo tanto, - los desórdenes tales como la inflación o la depresión, se deben a factores extraeconómicos ajenos al campo de estudio de la ciencia económica. Dicho de otra manera, la inflación sería producto de influencias extrañas a la economía (que perturban el equilibrio general), debiendo quedar los estudios económicos circunscritos al mercado.

La incapacidad de esta escuela para explicar la inflación parece deberse a que carece de una teoría objetiva del valor, de una medida para el valor independiente del precio, - y de una teoría de las relaciones sociales del proceso econó-

mico de producción, que se expresan a través del mercado, pero que no son lo mismo que éste. Entre los principales marginalistas se ubican Juan Bautista Say, Ludwig von Mises y Vilfredo Pareto.

b) La teoría keynesiana

En forma simple, para J. M. Keynes y sus seguidores, la inflación es un desajuste entre el nivel de demanda efectiva que prevalece en una economía en un momento determinado, y el que sería congruente con el empleo pleno.

En el modelo keynesiano, el monto de los gastos de los consumidores y gobierno más la inversión, al superar la cantidad de bienes producidos, provoca un desequilibrio entre oferta y demanda que sólo se puede compensar mediante el alza de precios. Entonces, para Keynes la esencia de la inflación se encuentra en un exceso de demanda frente a determinados niveles de productividad y ocupación. Suponiendo que la porción más importante de los costos es la mano de obra, y que ante un exceso de demanda los empleadores tratan de asegurarse la mayor cantidad posible de mano de obra y utilizar la capacidad productiva ociosa, los salarios monetarios ascenderían, y en consecuencia los costos. Entonces, dependiendo de si los costos ascienden con mayor rapidez que la tasa de productividad, los dueños de las empresas productoras de bienes y servicios, buscando proteger su margen de beneficio, aumen-

tarían los precios de los productos finales, provocando la inflación.

c) Los monetaristas

Esta corriente económica, que tiene su representante más conocido en Milton Friedman, de la Universidad de Chicago, sostiene que la inflación siempre constituye un fenómeno monetario. Para Friedman y sus seguidores, la inflación puede definirse como el aumento generalizado de precios, siendo estos un fenómeno monetario. Sin embargo, a diferencia de los keynesianos que consideran al dinero como un "velo" tras el cual operan las fuerzas reales que afectan la producción y la distribución, (gastos de consumidores, capitalistas y gobierno), para los monetaristas los fenómenos monetarios poseen una forma y una influencia independientes y propias, por lo que aceptan como premisa fundamental que una inflación sostenida sólo puede deberse a que la masa monetaria se incrementa con mayor rapidez que los productos; si no se equilibran el flujo monetario y el de los bienes y servicios reales, la diferencia -- tendrá que compensarse mediante una elevación o un descenso en los precios.

La idea central de esta argumentación es la siguiente: El nivel de los precios es determinado por la cantidad de moneda, puesto que la cantidad de moneda en circulación (M), multiplicada por la velocidad de circulación, o sea la veloci

dad con que cambia de manos (V), tiene que igualarse a los -- precios (P), multiplicados por el número de transacciones (T), resumidamente: $MV = PT$.

La controversia entre monetaristas y keynesianos en -- torno a la ecuación anterior, consiste en que para los moneta -- ristas el elemento principal está en la moneda (M), y cualquier -- cambio en los precios (P), es precedido y depende de un cam -- bio en la moneda, considerando (V) constante dentro de cier -- tos límites; de esta manera, para comprender como se determi -- nan los precios, deben estudiarse los cambios en otras partes de la economía. Keynes por su parte, afirma que la velocidad de circulación de la moneda no es constante y que la oferta -- monetaria, y por lo tanto el nivel de los precios, ascienden -- o descienden en respuesta al comportamiento de las fuerzas -- reales: la interacción de los planes de gobierno, de los capi -- talistas y de los consumidores.

Aunque esta controversia puede parecer un tanto "abs -- tracta" o "teórica", las consecuencias a que lleva son muy im -- portantes: dependiendo de uno u otro enfoque, se presentan co -- mo alternativas dos concepciones de economía política diferen -- tes, pues de la interpretación keynesiana se deriva el recono -- cimiento del Estado como un agente económico con un poder im -- portante para controlar o influir en la economía a través de -- sus gastos, políticas impositivas y participación activa, en -- tanto que la escuela monetarista supone que los gobiernos de --

ben limitarse a controlar la oferta monetaria, debiendo abstenerse de intervenir en forma directa, a fin de asegurar un sistema de libre competencia sin restricciones. Para los keynesianos, el estado puede intervenir activamente para tratar de controlar la inflación; para los monetaristas, la intervención estatal es mas bien una causa de la inflación, al interferir la libre competencia.

Pero, a pesar de sus diferencias, ambas escuelas asignan al Estado un papel de simple "regulador", de conservador de las condiciones que mantienen a la estructura social y su base económica sin cambios.

d) El enfoque marxista

La mayoría de los marxistas han estudiado a la inflación, no como un problema económico central del capitalismo contemporáneo, sino como síntoma y expresión de contradicciones mucho más profundas.

Una tesis fundamental que postula el marxismo en su estudio del modo de producción capitalista, es la existencia de una contradicción cada vez más aguda entre el carácter privado de la apropiación de los medios de producción, por un lado, y por otro, el carácter cada vez más social del proceso de trabajo y la interdependencia cada vez mayor entre los diversos sectores de la producción social, así como el destino-

cada vez más social de los productos, a un número creciente de utilizadores. El carácter privado de los medios de producción permite a sus propietarios la dirección del proceso productivo y también, la acumulación de capital. Siendo la acumulación de capital en forma de obtención de utilidades el objetivo más importante de las empresas privadas, su interrupción generalizada precipita a una crisis. Pero si la causa básica de las crisis en las naciones donde predominan las relaciones de producción capitalista son las barreras a la acumulación de capital, las formas que adquieren son de crisis de mercados, de crisis de realización del plusvalor (que se obtiene del trabajo humano, el cual utiliza los medios de producción para crear riqueza). Entonces, para el marxismo, la inflación es un fenómeno monetario que se presenta en un mercado en crisis como el problema más obvio y apremiante, pero que no puede explicarse sólo en términos monetarios; tiene -- que comprenderse como la expresión de problemas más profundos, relacionados con la producción y la acumulación en el contexto de la contradicción fundamental entre la propiedad de los medios de producción, de carácter privado, y la socialización progresiva de la producción. Una inflación sostenida se presenta cuando la oferta monetaria se amplía con mayor rapidez que los productos, y la causa de esto debe buscarse más que en la Economía, en la Economía Política, según el tipo de sociedad que se analiza, sostiene el marxismo.

Como se mencionó al comentar la teoría marginalista, esta carece de una teoría objetiva del valor, independiente del precio. El marxismo propone para ello la teoría del trabajo, cuya premisa principal es que históricamente, en todas las formas de sociedad, el trabajo humano es el creador de la riqueza y todos los otros factores de la producción: la tierra, las materias primas, las herramientas y máquinas, etc. - son medios de los cuales se sirve el trabajo humano para crear esa riqueza, o sea para extraerla de la naturaleza. La medida objetiva del valor de cambio de las mercancías es el trabajo socialmente necesario para producirlas. Por tanto, comprender la forma en que en una sociedad está organizado el -- proceso del trabajo, es la clave para comprender su economía, puesto que le proporciona la base material de su existencia.

Para el marxismo, comprender la estructura social del capitalismo y analizarla en términos de valor hace posible -- una concepción clara de la operación real de la economía capitalista. Si no se capta la verdadera estructura social, como es el caso de la teoría de la utilidad marginal, sólo pueden analizarse las apariencias inmediatas, como el fenómeno de -- los precios en el mercado.

De igual forma, los análisis de la inflación que olvidan considerar el aspecto social, como los monetaristas, no -- pueden llegar a la raíz del problema, o bien como en el caso-

de los keynesianos, pueden introducir otros factores para tratar de explicarla, tales como el mercado internacional, las tasas de interés, políticas fiscales y monetarias, etc., pero para el marxismo, todas estas teorías sobre la inflación se quedan a nivel de las apariencias más inmediatas y evidentes - al estudiar fundamentalmente lo que ocurre en el mercado, sin profundizar más. Para el marxismo entonces, la comprensión de los fenómenos del mercado debe lograrse estudiando primero la esfera de la producción y las bases sociales del capitalismo, sólo de esta manera pueden explicarse sucesos como inflación, crisis, ciclos económicos, etc.

Hasta aquí se ha presentado en forma muy general y resumida el concepto de inflación según diferentes corrientes de pensamiento económico. Ahora bien, pasando a analizar los rasgos más sobresalientes de la inflación en nuestro país, -- pueden enunciarse entre otros, los siguientes:

- a) Incrementos de precios
- b) Presiones devaluatorias
- c) Contracción de la actividad económica y la inversión
- d) Aumentos de tasas de interés
- e) Déficits gubernamentales
- f) Aumento del circulante
- g) Agudización de enfrentamientos sociales

Todos estos rasgos, además de estar incluidos, y ser consecuencia de una crisis profunda que abarca a la sociedad en su conjunto, experimentan una interacción general y son a su vez, retroalimentadores de la inflación y la crisis.

a) Incremento de precios

En una economía con inflación, el incremento de los precios es el aspecto más evidente del fenómeno, por lo cual es frecuente utilizarlos como medida de la propia inflación.

El precio de las mercancías es la cantidad de dinero en que pueden cambiarse estas en un mercado, y su fluctuación en una economía de las llamadas de "libre competencia", se explica en primer término por el resultado de la competencia que se establece en tres niveles: competencia entre vendedores, competencia entre compradores y competencia entre vendedores y compradores, todo esto dentro de una situación histórica concreta, con diversas características particulares tales como cantidad disponible y cantidad demandada, monopolios de oferentes, participación del estado en la economía, etc. Sin embargo, existe un factor determinante en última instancia para fijar los precios de las mercancías, su costo de producción, ya que a ningún vendedor conviene obtener permanentemente un precio inferior al costo de su mercancía, excepción hecha de aquellos artículos subsidiados por el gobierno, por razones de política redistributiva o de apoyo a sectores eco-

nómicamente débiles.

La fluctuación de precios puede darse dentro de ciertos márgenes y no tener consecuencias importantes, pero si estos márgenes son rebasados por presiones inflacionarias, se produce una escalada de precios más o menos grave según la oportunidad con que se pongan en operación mecanismos correctivos, y la eficacia de éstos. Los aumentos de precios, en términos monetarios, significan una pérdida en el poder adquisitivo del dinero.

El cuadro No. 1 del Apéndice que se incluye al final del presente trabajo, muestra la evolución del índice general de precios al consumidor en nuestro país; en él puede apreciarse el nivel actual de hiperinflación que sufrimos según este indicador.

b) Presiones devaluatorias

Dado que el objetivo principal de una devaluación monetaria es anular las diferencias de precios entre el país que la lleva a cabo y al conjunto de países con quienes sostiene su mayor intercambio comercial, es lógico que en el caso de México, con un comercio exterior actualmente dependiente en alrededor del 70% de Estados Unidos, el diferencial de incremento en los índices de precios de ambos países, ha sido y sigue siendo uno de los factores determinantes para deva-

lvar la moneda mexicana frente al dólar.

Es notable que en sólo un año, 1982, el peso haya tenido sucesivas devaluaciones hasta por un 452%, aunque las causas de esto hayan sido, además de la inflación, otras más que el anuario "Análisis 1982 de la Economía Mexicana" del Grupo-Editorial Expansión, enumera como sigue:

- El incremento en el déficit presupuestal del sector público.
- El incremento de la deuda externa y del costo de los servicios de la misma.
- La declinación de exportaciones de productos manufacturados y de ingresos por turismo.
- El incremento del déficit en cuenta corriente.
- La fuga de capitales.
- El descenso del nivel de las reservas internacionales primarias del país.

Los cuadros Nos. 2 y 3 del Apéndice presentan el comportamiento de la paridad del peso mexicano frente al dólar y la relación existente entre las diferencias en índices de precios de México y E.U. con la paridad monetaria entre ambos países.

c) Contracción de la actividad económica y la inversión.

Al iniciarse el régimen de José López Portillo, en el año de 1976, la economía mexicana crecía escasamente un 3% y el índice de precios reflejaba un incremento anual de casi un 16%. La estrategia utilizada por el gobierno fue buscar un desarrollo acelerado financiado por las exportaciones petroleras, al mismo tiempo que se intentaba la fórmula de "crecimiento con inflación". El resultado fue que se logró crecer a un ritmo promedio de 8% anual en unos momentos en que los países capitalistas enfrentaban una recesión, sólo para llegar en 1982 a una tasa de inflación de casi 100% y a un crecimiento negativo calculado oficialmente en -0.2%.

La inversión, que había crecido en forma constante en años anteriores, se contrajo en 1982 según algunos indicadores, en forma importante. Los cuadros 4 y 5 del Apéndice muestran las estadísticas correspondientes.

d) Aumentos de las tasas de interés.

Así como las mercancías elevaron notablemente su precio en la actual situación inflacionaria, las tasas de interés, que son el costo del dinero en el mercado de capitales, han experimentado un aumento sin precedentes en nuestro medio (ver cuadro No. 6). Una de las principales causas de esto es que la banca ha debido incrementar las tasas que paga a los inversionistas para buscar la captación de recursos, tratando

de ofrecer como incentivo, el resarcir en parte la pérdida - del poder adquisitivo del dinero.

e) Déficits gubernamentales

Según estimaciones de la Secretaría de Programación y Presupuesto, los egresos totales de la Federación en 1982 fueron de \$ 4.249 billones, que contra los ingresos propios de alrededor de \$1.400 billones, arroja un déficit de \$2.849 billones. Para 1983 se contempla un gasto de \$7.200 billones, casi 70% superior al de 1982, que se repartirá como sigue: -- \$2.822 billones al pago de la deuda pública; \$1.513 billones a organismos y empresas de participación estatal; y \$2.833 billones al gobierno federal, esperando ingresos propios por -- conceptos tributarios, no tributarios, de capital y petroleros, del orden de \$3.054 billones.

Estas cifras dan una idea de la magnitud de la crisis actual y de la importancia de la participación del gobierno - en ella. De hecho, muchas opiniones existen en el sentido de que la causa principal de la crisis es el enorme déficit gubernamental, que para financiarse obligó entre otras cosas, a contraer una deuda externa que se estima en el orden de los - 90 000 millones de dólares más los servicios de la misma, calculados en un promedio de 17% anual sobre la cifra anterior.

f) Aumento del circulante

Frente a los elevados déficits presupuestales, el gobierno ha recurrido a un aumento continuo en la emisión de dinero. Como puede apreciarse en el cuadro No. 7 del Apéndice, el importe de la base monetaria en cifras absolutas se ha elevado de \$57.5 mil millones en 1970 hasta \$1.028 billones en diciembre de 1982; un incremento de 1.689%.

Ahora bien, el valor del Producto Interno Bruto a precios de 1970 ha aumentado de \$444,271 millones en ese año, a \$910,253 millones en 1981, que en pesos corrientes serían casi \$2.355 billones. Esto significa que la producción de bienes y servicios a valores corrientes se elevó un 430%, que contrasta con el aumento de 1.689% en la base monetaria para el mismo período, o sea, la cantidad de dinero en circulación ha aumentado casi cuatro veces más rápido que los bienes y servicios producidos, provocando fuertes presiones inflacionarias. Para ver la evolución del P.I.B. se puede consultar el cuadro No. 4.

g) Agudización de los enfrentamientos sociales

Un rasgo característico de la inflación es agudizar el enfrentamiento entre las clases sociales. Este enfrentamiento ocurre porque cada clase, al defender sus intereses, entra en conflicto con otra antagónica. Como una situación inflacionaria conlleva toda una secuela de desórdenes económi

cos, se agudiza el enfrentamiento al tratar cada clase de pro
tegerse o aún, de sacar provecho de la situación.

Si se analizan los efectos inmediatos de la inflación en los trabajadores, pueden encontrarse dos situaciones princi
pales:

- 1o. Baja en el nivel de vida por pérdida en el poder-
adquisitivo.
- 2o. Desocupación.

En relación al primer punto, las políticas gubernamen
tales, impuestas por el Fondo Monetario Internacional como con
dición para su respaldo financiero, han establecido tácitamen
te "topes" a incrementos salariales, de tal forma que desde -
el año 1978-100, base para el Índice Nacional de Precios al -
Consumidor, hasta las cifras de junio de 1983, los precios se
han elevado a 597.5%, en tanto que los salarios mínimos gene
rales para la Ciudad de México han pasado de \$120.00 diarios-
en 1978 a \$523.00 diarios a partir del 16 de junio de 1983, -
lo cual representa un aumento del 335.8%. En adición a lo an
terior, se ha observado o bien es posible esperar, la libera-
ción de precios de algunos artículos básicos de consumo suje
tos a regulación, el retiro de subsidios a otros y una carga-
fiscal directa en la clase trabajadora aumentada por la modi
ficación de la tasa general del Impuesto al Valor Agregado a

partir de 1983, que de 10% pasó al 15%.

Por último, los síntomas recesionistas de la inflación han provocado un aumento en el desempleo. Se calcula -- que de 2.2 millones de puestos de trabajo creados durante el régimen de José López Portillo, la mitad se perdió en la caída de la economía a partir del último trimestre de 1982 y además se debe afrontar la demanda de 800,000 nuevos empleos anuales, con la circunstancia adicional de que alrededor del 25% de la población económicamente activa, esto es, 8.4 millones de personas son "subempleados" (término que en realidad significa - desempleo disfrazado) según un estudio que realizó el Banco - Interamericano de Desarrollo; independientemente del desempleo pleno, del cual no existen cifras recientes confiables.

Todos estos factores han provocado un ascenso en el movimiento obrero, que puede apreciarse por el número de huelgas emplazadas para el mes de junio de 1983, y que según información del Consejo Federal de Conciliación y Arbitraje publicada en la prensa, ascendieron a 200,000.

PRINCIPALES EFECTOS DE LA INFLACION EN LAS FINANZAS DE LAS EMPRESAS.

La propiedad jurídica de las empresas en nuestro medio actual presenta varias modalidades: estatal, particular o

de participación mixta en diversas proporciones, no obstante, es común a todas ellas agrupar un conjunto de recursos materiales, técnicos y humanos para llevar a cabo sus objetivos, y además, actuar en un marco económico común que corresponde a una formación social determinada. Por ello es posible afirmar que las diversas manifestaciones de la inflación, tienen un alcance global en la sociedad, facilitado por la interrelación existente entre todas las entidades.

A nivel de empresa, los efectos de la inflación pueden manifestarse en muy diversos órdenes, pero para propósitos del presente trabajo, se analizarán a continuación en su forma preponderantemente financiera.

En forma enunciativa, se establecerá una relación entre algunos de los rasgos de la inflación que se estudiaron en el punto anterior de este capítulo y su repercusión en las finanzas de las empresas. Esta relación es un tanto esquemática y con fines de análisis, tratando en cada caso de encontrar la relación más obvia o inmediata, pero haciendo la salvedad de que en una realidad concreta estas relaciones no se manifiestan aisladamente, sino en forma interactuante.

a) Aumento generalizado en los precios

Los incrementos de precios tienen un efecto determinante en las finanzas de las empresas en cuatro aspectos: --

1o. Aumento de costos de reposición; 2o. Fijación de los propios precios de venta; 3o. Administración financiera y políticas financieras; y 4o. Distorsión de la información financiera.

En el primer punto, la inflación provoca que los costos de adquisición de los activos, sea con fines de reposición o de adición, sean cada vez mayores, por lo que al darles uso la empresa (por ejemplo consumiendo los inventarios de materias primas en el proceso de producción, vendiendo los productos elaborados, o bien depreciando sus activos fijos) - debe tener presente que la reposición de estos activos representará una erogación mayor al importe de su costo cuando se adquirieron u originaron. Es por ello que en una época inflacionaria, la fijación de precios es una función particularmente importante, considerando que por medio del precio se pretende satisfacer tres cosas esenciales: la reposición a costos actuales de las mercancías que se venden, la conservación de la capacidad operativa y la obtención de utilidades en el caso de empresas con fines lucrativos.

En relación a la administración financiera, los precios inflacionados repercuten en las empresas en muchas formas que los C.C.P.P. Sergio Suárez Liceaga y Carlos Calleja - Navarro resumen de la siguiente manera en su estudio "La Administración Financiera frente al Fenómeno Inflacionario".

1. Afectan desfavorablemente sus resultados netos.
2. Deterioran su liquidez y su estructura financiera.
3. Reducen su rendimiento sobre la inversión.
4. Introducen elementos adicionales de riesgo.
5. Acrecientan la incertidumbre en los procesos de planeación y control.
6. Imponen limitaciones al ritmo de crecimiento.
7. En general, hacen a las empresas más vulnerables a situaciones contingentes.

Por último, los incrementos generalizados de precios, provocan diversas distorsiones en la información financiera - que proporciona la contabilidad tradicional, como ejemplo de ello sería el caso de los activos de las empresas que son registrados a su costo original de adquisición y que al transcurrir el tiempo llegan a tener otro valor diferente por el continuo incremento en los precios.

- b) Presiones devaluatorias y aumentos de las tasas de interés.

Para las empresas, los aumentos de las tasas de interés significan un encarecimiento de los capitales tomados en préstamos, si tienen que recurrir a ellos como fuente de financiamiento. Ante esta perspectiva, otra opción para captar recursos es la emisión de valores propios, por ejemplo obligaciones, acciones o pagarés ("papel comercial"), que se colo--

quen en el mercado de capitales, pero en este caso se debe enfrentar la competencia de las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos o los valores gubernamentales, que adicionalmente representan menor riesgo para el inversionista, y si se considera recurrir a mercados externos de dinero, se enfrentan contingencias devaluatorias, además de que las regulaciones gubernamentales u otras situaciones de índole internacional que prevalezcan en las circunstancias, pueden imposibilitar esta alternativa. Como una devaluación formal eleva automáticamente el monto de cualquier pasivo contraído en una moneda extranjera respecto a la cual se haya sufrido la devaluación, su efecto se puede resentir en los préstamos de dinero y sus intereses y también en cualquier otro adeudo por importaciones, pagos de regalías por asistencia técnica del extranjero, etc.

c) Contracción de la actividad económica y de la inversión.

Una situación en la cual decae la actividad económica general, desde la posición de una empresa, implica el peligro de no lograr conservar y desarrollar su capacidad operativa o inclusive, su propia existencia.

Aunque una situación inflacionaria en sus inicios puede estimular la actividad económica general ante el señuelo de ganancias especulativas, provocando en consecuencia que la

inversión aumente, en la medida que la crisis se recrudezca, empieza a observarse el fenómeno contrario, como corresponde típicamente a un sistema económico cuyo objetivo no es la producción, sino el mercado.

Ya sea que se trate de empresas industriales, comerciales o de servicios, la posibilidad de seguir operando de acuerdo a su capacidad, está condicionada a la posibilidad de obtener ingresos que puedan satisfacer las tres cosas esenciales que se mencionaron en el inciso a), en su parte relativa a la fijación de precios: la reposición de lo que venden y de los medios de producción que utilizan, y la obtención de ganancias. Por la dificultad que esto entraña en un entorno inflacionario, ocurre que la afluencia de capitales puede dirigirse, paradójicamente, a sectores de la economía en donde no sólo no ayudan a combatir la inflación, sino que la agravan, como es el caso de los bienes raíces comprados con fines de especular.

e) Déficits gubernamentales y políticas fiscales

Como ya se ha mencionado, el gobierno ha tenido en años recientes los déficits más grandes de la historia del país. Ante esto, ha debido recurrir a diversas alternativas que le han permitido el modelo económico-social que representa.

Una de las alternativas más importantes ha sido su política fiscal, que puede tener un efecto de primer orden en las finanzas de las empresas.

Como puede verse en el cuadro No. 9 del Apéndice, los ingresos de carácter tributario proyectados por el gobierno federal para 1983, ascienden a \$1.865 billones, o sea 93.3% más que los esperados en 1982. Dentro de estos ingresos, destacan los provenientes de Impuesto sobre la Renta con un importe de \$580.9 mil millones (35% más que en 1982, y 31% del total de ingresos tributarios de 1983); Impuesto al Valor Agregado, por \$813.5 mil millones (204.5% superiores a 1982 y representando casi el 44% de los ingresos tributarios) y el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, que se estima recaudar por un total de \$345.2 mil millones (con un incremento del 102.5% con relación a 1982, significando el 18% de los ingresos tributarios esperados).

En relación al Impuesto al Valor Agregado, en vista de que la ley respectiva dispone que el gravámen de los actos o actividades sujetos de impuesto se traslade expresamente a los adquirentes: en las sucesivas etapas de comercialización hasta llegar al consumidor final, para la generalidad de las empresas no tiene ningún efecto financiero apreciable, salvo el que pudiera derivarse de la realización de ventas a crédito en plazos menores a doce meses, en cuyo caso puede afectar

el flujo de efectivo; o bien si los actos o actividades que realiza están exentos de impuesto, con lo cual este tipo de empresas no pueden trasladar a sus clientes el impuesto que hayan recibido en compra de bienes o servicios.

Por su parte, el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios sólo es aplicable a empresas de algunos giros específicos (aguas envasadas, tabacos labrados y bebidas alcohólicas, entre otros) y a partir de 1973 su mecánica de aplicación se asemeja al I.V.A., al gravar cada una de las etapas de distribución hasta la inmediata anterior a la venta al consumidor final, por lo cual tampoco es un impuesto relevante para la mayoría de las empresas.

En cambio, un impuesto que sí tiene efecto en las finanzas de las empresas en general, puesto que grava directamente su utilidad, es el Impuesto sobre la Renta. A continuación se analizan brevemente algunas implicaciones financieras que tiene este impuesto para ellas, en un contexto inflacionario.

La primera consideración importante es que la ley actualmente en vigor, publicada en el Diario Oficial del 30 diciembre de 1980, establece un gravamen del 42% a la utilidad fiscal obtenida por las sociedades mercantiles, cuando dicha utilidad rebasa la cantidad de \$1.5 millones, pero esta -

tasa ha permanecido constante sobre el mismo importe desde la ley que estaba en vigor en 1969, lo cual de hecho implica un aumento en la carga impositiva de las empresas con menores -- rendimientos al haber generalizado esta tasa de 42% porque en la actualidad aún empresas pequeñas pueden obtener utilidades del orden de \$1.5 millones, considerando los aumentos en el nivel general de precios, situación que implica una heterogeneidad en las unidades monetarias de épocas distintas, con poderes de compra diferentes.

Ante este panorama, han existido diversos intentos de las autoridades fiscales por reconocer algunos efectos de la inflación en las empresas.

El 29 de diciembre de 1978 se publicó en el Diario Oficial un decreto que reformó y adicionó a la Ley del Impuesto sobre la Renta vigente en esa época, en cuyo artículo 30.- transitorio facultaba a las empresas que debían presentar declaración de impuestos durante 1979, a efectuar una deducción adicional a su ingreso gravable cuando la suma de la deducción por depreciación al 31 de diciembre de 1978, más el importe de los documentos por cobrar a plazo mayor de un año en moneda nacional, incluyendo inversiones en títulos-valor y depósitos a plazo mayor de un año en instituciones de crédito a esa misma fecha fuera superior al pasivo total. En este caso el importe excedente sobre el pasivo se multiplicaba por el-

factor de 0.165 y el resultado era la cantidad a deducir.

Este mismo decreto adicionó un artículo, el 20-A a partir del 1o. de enero de 1979, que permitía deducir adicionalmente a lo autorizado por la ley, lo siguiente:

I. El resultado de aplicar a la depreciación de bienes adquiridos hasta 1978 un factor de 0.40, y para bienes adquiridos en 1979 un factor de 0.10.

II. El resultado de aplicar al promedio de activos financieros del año de calendario anterior a aquel en que se debía presentar la declaración, el factor de 0.20 (que al igual que los factores mencionados en la fracción anterior, fue fijado por la Ley de Ingresos de la Federación de 1980). Como activos financieros, se debían considerar únicamente los siguientes: documentos por cobrar a largo plazo (mayor de un año) en moneda nacional, inversiones en títulos-valor y depósitos a plazo mayor de un año en instituciones de crédito, y para determinar su promedio, debía tomarse su saldo al día último de cada mes.

III. El pasivo promedio del año de calendario anterior a aquel en que se debía presentar la declaración, multiplicado por 0.20, también en los términos de la Ley de Ingresos de la Federación y tomando el saldo al día último de cada mes.

IV. Si la suma de los productos de las fracciones I y II, era superior al resultado de la fracción III, la diferencia era el importe a deducir, en caso contrario, no procedía la deducción.

La intención del legislador era obvia, reconocer el impacto de la inflación en la "posición monetaria", aunque en forma parcial. Si los contribuyentes habían tenido en promedio activos financieros (monetarios) superiores a sus pasivos monetarios, la pérdida de poder adquisitivo de la moneda habría tenido un impacto neto negativo en la empresa. En cambio, si su posición promedio indicaba que sus pasivos eran superiores, la pérdida neta en el poder adquisitivo de las unidades monetarias se habría trasladado a sus acreedores.

Para 1980 se mantuvo el mismo tratamiento que en 1979, sin embargo también se permitió optar por efectuar en su lugar, las deducciones adicionales consignadas en los artículos 51 y 91 de la nueva Ley del Impuesto sobre la Renta que entró en vigor desde el 1o. de enero de 1981, vigente en la actualidad.

El artículo 91 no ha tenido modificaciones, y es aplicable a personas físicas arrendadoras de inmuebles en cambio el 51 que se aplica a sociedades mercantiles, ha tenido diversos cambios en su contenido. A continuación se resumen las -

disposiciones de este último, vigentes en 1983:

Los contribuyentes podrán deducir de la utilidad fiscal o aumentar a la pérdida fiscal lo que resulte de:

I. Ajustar depreciaciones y amortizaciones, aplicando los factores que corresponda a cada año de adquisición de los bienes, los cuales son publicados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En las reformas introducidas en 1983 a la ley, se amplió el año base para hacer los ajustes a depreciaciones, de 1978 a 1972.

II. Ajustar los activos financieros promedio de los doce meses anteriores a la fecha de cierre de ejercicio, multiplicándolos por el factor que señale el Congreso de la Unión. Para el promedio se tomarán los saldos a fin de cada mes, excepto en el caso de depósitos bancarios, en los cuales se considerará el promedio del mes. Como activos financieros se deben incluir los siguientes: inversiones en títulos de crédito distintos de acciones, certificados de participación o títulos que impliquen enajenación de bienes; cuentas y documentos por cobrar, excepto a socios o accionistas, funcionarios y empleados, anticipos a proveedores y pagos provisionales de impuestos; y por último, los depósitos en instituciones de crédito.

III. Ajustar los pasivos financieros promedio en los mismos términos que señala la fracción II para los activos, - excluyendo los que se originan de partidas no deducibles en los términos de las fracciones I, III, IX y X del artículo 25 de la propia Ley, así como los créditos diferidos.

IV. Si la suma de los productos de las fracciones I y II es superior al obtenido en la III, se tendrá derecho a calcular la deducción como establece la fracción VI.

V. Deberá ajustarse el promedio de cuentas y documentos por cobrar a clientes que sean público en general, con el factor fijado por el Congreso de la Unión, con diversas excepciones que consigna la misma fracción.

VI. El cálculo de la deducción adicional se hará con los resultados obtenidos en las fracciones que anteceden según la siguiente expresión: $VI = I + V \frac{IV}{I + II}$

Con relación a la deducción adicional operante en 1978 y 1979, el legislador ha reconocido en la forma que guarda actualmente:

a) Que el efecto de la inflación ocurre no sólo en documentos por cobrar a plazo mayor de un año.

b) Que deba ampliarse el plazo para considerar sujetos de ajuste a bienes depreciables con más antigüedad, que son los que se ven más afectados por el fenómeno inflacionario.

c) Que existan diversos pasivos que no deban integrarse a la determinación de la deducción adicional, aunque - al mismo tiempo, el hecho de excluir también diversas cuentas por cobrar para ese efecto, en opinión de diversos fiscalistas, limita el monto de la deducción adicional.

En general, con el mecanismo de la deducción adicional para 1983, el concepto que más puede beneficiar a las empresas es el de la fracción I (ajustes a depreciaciones). Cabe resaltar sin embargo, que el factor de ajuste para 1982 es de 0.60, el cual contrasta con el índice de inflación reconocida para el mismo año, que se acercó al 100%. Para 1983, dicho factor se ha fijado en 0.80.

Otra disposición de la Ley del Impuesto sobre la Renta que reconoce los efectos de la inflación, es la que se refiere a las ganancias por enajenación de inmuebles, partes sociales, certificados de aportación patrimonial y acciones, en los artículos 18 y 19, que permiten ajustar el costo original según los años transcurridos, aplicando una tabla de ajuste - establecida anualmente por el Congreso de la Unión. Además,-

para acciones o partes sociales, se efectúa un segundo ajuste, sumando o restando al monto original de la inversión las utilidades o pérdidas ajustadas desde la fecha de adquisición -- hasta la de enajenación, y restando a ese resultado las utilidades por acción ajustadas que se distribuyeron. Cuando estas últimas excedan al primer resultado, el excedente formará parte de la ganancia. El segundo ajuste se efectúa sin perjuicio del primero.

Con relación a las pérdidas sufridas por fluctuaciones monetarias (que como ya se mencionó, pueden ser inducidas por un diferencial en las tasas de inflación de dos países), la legislación actual en el artículo 26 señala que sólo podrán deducirse fiscalmente las pérdidas por devaluación -- conforme se vayan pagando efectivamente las deudas en moneda extranjera, u optativamente, por partes iguales en cuatro -- ejercicios a partir de aquel en que se sufrió la pérdida, sin embargo, según principios de contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, las empresas deben sujetarse a otro tratamiento diferente: el boletín B-10, "Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera" -- (que dejó sin efecto al boletín B-5 "Registro de transacciones en moneda extranjera"), ha introducido el concepto de "paridad técnica" que textualmente define como sigue: "en términos generales, puede sintetizarse el concepto de Paridad Técnica o de Equilibrio como la estimación de la capacidad adqui

sitiva —poder de compra— de la moneda nacional respecto de la que posee en su país de origen una divisa extranjera, en una fecha determinada, obligando a las empresas a ajustar sus activos y pasivos monetarios en moneda extranjera usando esta —paridad técnica— cuando sea mayor a la de mercado, llevando el efecto neto del ajuste a resultados, todo esto con el fin de que las empresas que tengan una posición monetaria neta pasiva o "corta" en moneda extranjera, provisionen la contingencia de una devaluación. A la luz del artículo 26 de la ley,— este cargo a resultados no es aceptable para la determinación de la utilidad fiscal.

Para concluir con este breve análisis de aspectos fiscales relevantes en una situación inflacionaria, es conveniente referirse a los estímulos fiscales.

.. Aunque probablemente no exista ninguna relación directa entre la intención de los estímulos fiscales y la inflación, pueden contemplarse en este sentido atendiendo a que --tratan de fomentar exportaciones, inversión y creación de empleos en zonas prioritarias de desarrollo, y desconcentración económica, siendo los dos primeros aspectos, importantes para enfrentar la crisis.

A partir de 1983, el esquema general de los estímulos incluye: los aplicables al comercio exterior y a la inversión

prioritaria y fomento del empleo en zonas preferenciales del país, y que únicamente pueden gozar las empresas mexicanas dedicadas a actividades industriales por medio de los "Certificados de promoción fiscal" (CEPROFIS); y por otra parte, los consignados en el título VI de la Ley del Impuesto Sobre la Renta en vigor, que son de dos tipos: depreciación acelerada por nuevas inversiones en zonas y actividades prioritarias y un acreditamiento especial de impuesto sobre la Renta, equivalente al 50% del Impuesto sobre Adquisición de Inmuebles causado por enajenación de inmuebles en el Distrito Federal, - siempre que el importe de la enajenación se invierta fuera del propio Distrito Federal o del área de crecimiento controlado que determine como tal la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Este título no establece limitaciones en cuanto a giro o nacionalidad de las empresas.

Concluyendo sobre lo expuesto en este inciso, la carga fiscal tiene un impacto significativo en las finanzas de las empresas, considerando la generalización de la tasa que grava sus utilidades, que como se mencionó, llega al 42% de las mismas. Aunado a esto, en nuestro medio es común considerar un gravamen más la participación que por ley debe otorgarse a los trabajadores en las utilidades y que es el 8% de las mismas. La suma de ambos conceptos es 50%.

Sin establecer consideraciones sobre la equidad de es

te porcentaje, es claro que todas las empresas que tienen como fin primordial la obtención de utilidades, prestan una atención preferente a reducir o evitar la carga fiscal, recurriendo para ello a medidas que pueden ir desde aquellas consecuencias de una planeación fiscal financiera hasta la simple evasión y defraudación fiscal. Finalmente a las empresas en nuestro medio siempre les queda el recurso (limitado si se quiere por controles gubernamentales en algunos casos, o por las leyes del mercado) de aumentar precios a sus productos, con las consecuencias conocidas.

f) Enfrentamientos sociales

Como ya se comentó en la parte relativa, al tratar los rasgos principales de la inflación, la lucha de las clases sociales se agudiza en su forma económica ante esa situación. A nivel de la empresa por consiguiente, ocurre el mismo fenómeno, dado que como unidad económica, es la célula primaria de la esfera productiva de una formación social determinada.

No es posible asegurar que todas las empresas resientan negativamente en sus finanzas los eventuales incrementos salariales que ocurren en una época de inflación, citando el conocido "argumento" de más salario-más inflación. El efecto depende, y puede reducirse en todo caso, a la correlación que se establezca entre la cantidad y el momento de los aumentos-

de salarios y prestaciones frente a los aumentos de precios - que logre la empresa para sus productos en el mercado, o a la reducción que pudiera obtener en otros costos y gastos. Mas bien, existen indicios de que la crisis actual ha producido - una tendencia desfavorable para los salarios frente al capital a juzgar por lo que se apuntó en el estudio de los enfrentamientos sociales como manifestación de la inflación, en el sentido de que los precios han tenido históricamente un incremento mayor a los salarios mínimos, pudiendo suponer que éstos dan la pauta para los aumentos de los demás salarios.

A pesar de eso, es frecuente culpar a los aumentos salariales de la propia inflación, y propugnar por una mayor productividad como panacea, pero considero que en este caso - hay que analizar el modelo social en que se desarrollan las empresas y argumentar dependiendo del modelo que se desee y - de la posición de clase que se tenga o se asuma.

ESFUERZOS POR REVELAR LOS EFECTOS DE LA INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA DE LAS EMPRESAS

Como se esbozó en la parte referente a los efectos de la inflación en las empresas, uno de dichos efectos es distorsionar o falsear la información financiera histórica que arrojan los sistemas tradicionales de contabilidad de las empre--

sas, habiendo dado como ejemplo que los costos de adquisición a que se registran las propiedades y equipo que forman su activo fijo, resultan inferiores a su costo actual de reposición, lo cual se acentúa cada vez más a medida que corre el tiempo, por lo que la depreciación calculada en base al costo original resulta insuficiente como reserva para sustituirlos.

En seguida se examina más detenidamente este problema, por la importancia que, según se verá en el próximo capítulo, tiene para la preparación de presupuestos de operación, por la estrecha relación que éstos guardan con la información financiera.

Para ello, conviene comenzar citando algunos conceptos fundamentales de la contabilidad financiera:

El boletín A-1 de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., nos da la siguiente definición: "La contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica".

Este mismo boletín indica las características que debe reunir la información contable, que esquemáticamente pueden resumirse como sigue:

1. Utilidad, por cuanto a:

- Contenido informativo (significación, relevancia, veracidad y comparabilidad).
- Oportunidad.

2. Confiabilidad, basada en:

- Estabilidad
- Objetividad
- Verificabilidad

3. Provisionalidad:

- Dado que no presenta hechos totalmente acabados ni terminados.

Por su parte, el boletín B-1 "Objetivos de los Estados Financieros" de la misma Comisión indica que el medio para comunicar información financiera a usuarios en general (que no necesariamente son parte de la empresa), lo constituyen los estados financieros básicos, que son los siguientes:

- Balance general.
- Estado de resultados.
- Estado de variaciones en el capital contable.
- Estado de cambios en la situación financiera en ba-

se a efectivo.

- Las notas a los estados financieros, que deben considerarse parte de los mismos.

Aunque no se dispone de datos al respecto, es factible pensar que la mayoría de las empresas, tanto privadas como gubernamentales y mixtas, han adoptado partes sustanciales de los "Principios de Contabilidad" del citado Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Pero volviendo al tema del impacto de la inflación en la información financiera, los estudios realizados a la fecha coinciden en aceptar que los rubros más afectados son los que se indican a continuación:

- Inventarios y costo de ventas.
- Inmuebles, maquinaria y equipo, su depreciación acumulada y la del período.
- Capital contable.
- Utilidad del ejercicio.

Esto se debe a que la información contable tradicionalmente se ha fundado en el principio de "valor histórico original", que pierde significancia en épocas de fluctuaciones intensas de precios, puesto que agrupa cifras en unidades monetarias de distintas fechas, y por tanto, con distinto po-

der adquisitivo.

Ante esta situación, los países con estructura económica "a dominante" capitalista, que son en quienes se manifiestan las escaladas de precios, han tenido que buscar la forma de restituir significación a la información contable que emplean. En Alemania después de la primera postguerra se empezaron a utilizar costos de reposición para valuar inventarios, activos fijos y su depreciación y costos de ventas, pero ya desde la década de los años veintes, el norteamericano Henry W. Sweeney propuso sustituir las unidades monetarias históricas por otras de poder adquisitivo homogéneo que se determinarían por índices de precios, por lo que se le puede considerar antecesor de la contabilidad ajustada por cambios en el nivel general de precios. Sweeney también estudió el concepto que actualmente se conoce como "mantenimiento de capital", el cual se explica más adelante. Por aquel tiempo también se empezó la práctica de revaluar activos fijos con base en avalúos. De entonces a la fecha, se han experimentado diversas variantes para revelar los efectos de la inflación. En México, desde el año de 1969 varias empresas se apegaron a las disposiciones del boletín No. 2 de la ya desaparecida "serie azul" de principios de contabilidad para efectuar revaluaciones de activo fijo, aunque este boletín nunca llegó a ser de observancia obligatoria. Posteriormente, entró en vigor el boletín B-7 "Relevación de los efectos de la infla--

ción en la información financiera", obligatorio desde el 10.- de enero de 1980 para todas las empresas, excepto instituciones de crédito, de seguros y fianzas y las no lucrativas.

El boletín B-7 señalaba como información que debía actualizarse, la siguiente:

- Inventarios y costo de ventas.
- Inmuebles, maquinaria y equipo, así como su depreciación acumulada y del ejercicio.
- Capital contable, incluyendo la determinación de:
 1. Reserva para mantenimiento de capital.
 2. Ganancias o pérdidas acumuladas por posición monetaria.
 3. Superávit por retención de activos no monetarios.

El mismo B-7 indicaba que los métodos entre los cuales se debía optar para realizar la reexpresión de cifras eran:

- Método de ajuste por cambios en el nivel general de precios, utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor del Banco de México.

- Método de actualización de costos específicos, que equivalen a costos de reposición.

Esta información actualizada debía presentarse en una nota o en un apéndice a los estados financieros básicos, - excepto que se permitiera dar efecto en ellos a revaluaciones - de activo fijo, incorporándoles los valores de avalúo respectivos, y también considerar actualizados los importes de inventarios si para su valuación se había utilizado el método de primeras entradas-primeras salidas, o bien, considerar actualizado el costo de ventas si se había utilizado el de últimas entradas-primeras salidas o se contaba con un sistema de costos estándar representativo de los costos vigentes al momento de las ventas.

Posteriormente se publicó el proyecto de boletín B-10, para un período de auscultación que venció el 30 de abril de 1983. Este boletín sustituye al B-7 y es aplicable a todas las entidades que preparan los estados financieros básicos a que se refiere el boletín B-1, a partir de los ejercicios sociales terminados el 31 de diciembre de 1984. Con relación al B-7, el boletín B-10, titulado "Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera", contiene varias innovaciones, destacando las siguientes:

10. En adición a los renglones que señala el B-7 susceptibles de actualización (inventarios y costo de venta; inmuebles, maquinaria y equipo y su depreciación; y capital contable), deberán determinarse el resultado por tenencia de ac-

tivos no monetarios (cambio en el valor de los activos no monetarios por causas distintas a la inflación) y el costo integral de financiamiento, que en una época inflacionaria incluye los intereses, el efecto por posición monetaria y las fluctuaciones cambiarias.

2o. Precisa que la actualización y determinación de partidas deben quedar incorporadas a los estados financieros básicos.

3o. Para determinar las fluctuaciones cambiarias, se utilizará una paridad "técnica o de equilibrio", o bien la paridad del mercado, la que sea mayor, en caso de tenerse una posición monetaria "corta", o sea pasiva neta. Los activos y pasivos en moneda extranjera deben presentarse en el balance valuados con la paridad del mercado, sin embargo, deberá incluirse en el pasivo un rubro especial que muestre la diferencia entre las paridades del mercado y de equilibrio, cuando exista la posición monetaria corta.

4o. Deberá actualizarse el capital contable mediante números índices, la diferencia entre el valor histórico y el actualizado del capital se denominará "Actualización del Capital", abandonando el concepto de "Reserva para Mantenimiento de Capital" que mencionaba el B-7.

Los métodos a elegir para actualizar la información financiera, al igual que en el B-7, son:

a) El método de ajustes por cambios en el nivel general de precios, que consiste en corregir la unidad de medida empleada por la contabilidad tradicional, utilizando pesos -- constantes en vez de pesos nominales.

b) El método de actualización de costos específicos, -- llamado también de valores de reposición, el cual se funda en la medición de valores correspondientes a intercambios realizados en el pasado.

Los términos más importantes empleados en el multicitado boletín B-10 son los siguientes:

- La actualización de capital, o reserva para mantenimiento de capital en el B-7, es la cantidad necesaria para -- mantener la inversión de los accionistas en términos de poder adquisitivo de la moneda, equivalente al de las fechas en que se hicieron las aportaciones y en que las utilidades les fueron retenidas.

- El resultado por tenencia de activos no monetarios, que existe únicamente cuando se utiliza el método de costos -- específicos, en estricta teoría sería el resultado de compa--

rar el incremento real de los valores que se actualizan, con el que se hubiera logrado de haber aplicado los factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor, sin embargo, por tratarse de una actualización parcial, se debe cuantificar por exclusión, después de haber identificado la actualización del capital y el efecto por posición monetaria.

- El efecto por posición monetaria, que es parte del costo integral de financiamiento, nace del hecho de que existen activos y pasivos monetarios que durante una situación inflacionaria, ven disminuido su poder adquisitivo, al mismo -- tiempo que siguen manteniendo su valor nominal. En el caso de los activos monetarios, ocurre una pérdida, pues cuando la empresa los convierte en dinero o haga uso de éste, dispondrá de una cantidad igual al valor nominal de las unidades monetarias, pero con un poder adquisitivo menor. Por lo que respecta a las deudas, el fenómeno es el mismo, pero con un efecto favorable para la empresa (ganancia), ya que liquidará pasivos con cantidades de dinero de menor poder adquisitivo que cuando los contrajo. Por otra parte, son activos y pasivos no monetarios los que se caracterizan porque: a) sus montos se fijan por contrato o en otra forma, en términos de unidades fiduciarias, independientemente de los cambios en el índice general de precios, y b) originan a sus tenedores un aumento o disminución en el poder adquisitivo en general o de -

la moneda, cuando existen cambios en el índice general de precios.

El concepto de paridad técnica inherente a las diferencias cambiarias se dió en el punto anterior del presente capítulo, en la parte en que se analizan los aspectos fiscales de las pérdidas en moneda extranjera.

C A P I T U L O I I I

LA ELABORACION DE PRESUPUESTOS DE OPERACION EN UN ENTORNO INFLACIONARIO

En los capítulos anteriores se expusieron algunos aspectos relevantes de la técnica presupuestal, se explicó el fenómeno de la inflación según distintas teorías económicas y se estudiaron sus principales efectos en las finanzas de las empresas, en el marco contemporáneo de nuestro país.

En este capítulo y en el siguiente se desarrolla el tema central del presente trabajo, esto es, la planeación, implementación y control de presupuestos de operación en un entorno inflacionario.

CONSIDERACIONES PREVIAS

Recordando el primer capítulo, se puede afirmar que el objetivo básico del presupuesto de operación de cualquier empresa es servir como herramienta de planeación y control administrativo-financiero y de promoción de eficiencia. Por tanto, este objetivo de los presupuestos servirá de referencia para estudiar los efectos de la inflación en ellos.

En este orden de ideas, partiré de la premisa ya an--

tes mencionada de que el alcance global de los efectos de la inflación hace imposible a cualquier empresa sustraerse de dichos efectos. Por lo tanto, en este capítulo se estudian los problemas que se suscitan en el proceso normal de planeación y elaboración de presupuestos, reforzando la idea de que la obtención de los presupuestos de venta resulta ser la etapa más esencial y decisiva, puesto que en torno a ellos se estructuran todos los demás presupuestos particulares que integran un presupuesto general de operación. La explicación de la preeminencia del presupuesto de ventas es que habiendo determinado cuantitativa y cualitativamente los bienes o servicios que se espera vender, y sólo entonces, es posible prede-terminar la producción que se requerirá y estimar su costo -- (que incluye las compras, consumos y niveles de los distintos inventarios, los recursos humanos expresados por el importe de salarios y prestaciones que devengarán, y otros gastos en que se deberá incurrir para hacer posible la producción deseada); así como estimar el costo de distribución y evaluar si el conjunto de activos fijos es adecuado a los propósitos establecidos, o deben realizarse adiciones, reemplazos o desechos. Como puede verse, no es conveniente anteponer presu- puestalmente ninguno de estos conceptos a los volúmenes de venta, por que con un criterio financiero, únicamente son necesarios en la medida que hacen posibles las ventas.

Derivado de lo anterior, se puede obtener el resultado de operación y la posición financiera presupuestados a tra

vés de calcular los movimientos de activos, pasivos y capital que se originarán.

PLANEACION DE LOS PRESUPUESTOS.

Como etapa previa el cálculo de los presupuestos, y correspondiendo a la planeación de los mismos (etapa del proceso administrativo de los presupuestos en particular), debemos tomar en cuenta la incertidumbre y las contingencias típicas de un entorno inflacionario, que se incrementan conforme se contempla un lapso de tiempo mayor a futuro. Esto exige definir la duración del periodo a presupuestar según una evaluación del entorno y de su curso esperado en el nivel macroeconómico, así como a seleccionar los procedimientos presupuestales que se juzguen más adecuados en las circunstancias.

En síntesis, los dos aspectos de primordial importancia para la planeación de los presupuestos en épocas de inflación son en mi opinión: el estudio del entorno y la selección de características para la técnica presupuestal a utilizar. A continuación se examinan ambos:

1. Estudio del entorno.

El análisis del entorno actual o reciente anterior al momento de la planeación presupuestal se debe realizar según las necesidades y recursos de cada empresa, y la suficiencia y oportunidad de la información disponible. Para ese análisis

sis se pueden contratar servicios de analistas externos o -- bien realizarse internamente con personal propio, empleando -- desde simples apreciaciones subjetivas de factores económicos y sociales hasta modelos econométricos. Dependiendo entonces de como se efectúe el estudio del medio económico-social, las empresas podrán contar con una visión presente más o menos -- real del mismo. Desde luego, no basta con tener información- útil y confiable del momento, es necesario interpretarla ade- cuadamente, en forma objetiva.

Pero si el estudio y evaluación de las condiciones -- económicas y sociales "actuales" representan problemas para -- el común de las empresas de nuestro medio, el pronóstico de -- su evolución puede resultar imposible por cuanto a su utili- dad práctica, dependiendo del período que se pretenda abarcar y del grado de certeza que se requiera. Los argumentos de es- ta aseveración son como sigue:

a). La formación económico-social de nuestro país, -- en la que conviven diversos modos de producción tales como el capitalismo privado, el capitalismo de estado, la pequeña y -- gran producción mercantil, artesanal y campesina, etc., auna- dos a la dependencia económica y tecnológica de los países ca- pitalistas desarrollados, no es propicia para una economía -- planificada globalmente y en forma racional, dada la diferen- cia de objetivos e intereses de los diversos agentes partici- pantes en la producción social de bienes. Aún cuando el esta

do intervenga activamente en la economía pretendiendo contrarrestar esas dificultades, tratando de asumir un papel de "rector" y elaborando planes nacionales de desarrollo a los cuales procura subordinar la actividad económica de los particulares, (lo cual hace posible algún grado de programación, sobre todo en los sectores de la economía que están en sus manos, que son normalmente los menos rentables para el capital-privado), es necesario tomar en cuenta la influencia a veces decisiva, de las condiciones mundiales y de la acción espontánea de las leyes propias de nuestra estructura social, que contiene un tipo determinado de relaciones sociales de producción dominantes.

b). A nivel de empresa, esta situación toma forma de contradicción entre la necesidad de organizar y planear su propia producción, y la anarquía de la producción de la sociedad en su conjunto.

c). Si a esto agregamos los efectos típicos de una inflación, que como vimos, experimentan constantes cambios, es comprensible por qué fracasa una empresa que intenta predecir el comportamiento de su entorno, aunque utilice todo género de métodos sofisticados.

Entonces, a pesar de la imposibilidad de fijar con certeza las condiciones económicas en que habrán de operar, las empresas se ven obligadas a conocer su entorno actual, y en medida que mejor logren comprenderlo, tendrán más probabi-

lidades de vaticinar correctamente al menos algunas de sus características. Con este fin pueden realizarse desde sencillas interpretaciones de datos recopilados hasta análisis económicos muy elaborados. Estos dos extremos se comentan brevemente a continuación.

a). Estudio de datos estadísticos económicos y sociales.

Esta alternativa puede utilizarse por la mayoría de las empresas, dependiendo la profundidad de su estudio de los recursos económicos y humanos que se dispongan. Debe procurarse seleccionar aquellos factores que mejor se identifiquen con la actividad propia. Debido a la relativa facilidad de acceso a información, los CC.PP. Ricardo Lujambio Rafols y Joaquín Moreno Fernández en su obra "Impacto de la Inflación en las Finanzas de la Empresa" recomiendan vigilar los siguientes factores, como mínimo:

Indices de precios.

Crecimiento de la actividad económica.

Paridades monetarias.

Indices de inversión y empleo.

Tasas de interés.

Circulante monetario.

Otros elementos de información económica como balanza comercial, déficits gubernamentales, deuda pública, etc.

El inconveniente mayor de estos estudios es que si no están respaldados por un mínimo marco de teoría económica, -- las interpretaciones pueden inducir a error, y las proyecciones a futuro no pasan de ser especulaciones.

b). Análisis de tipo econométrico.

En el libro "Introducción a la Econometría" de Oskar Lange y Antoni Banasinski, se menciona que "la econometría es la ciencia que trata de la determinación, por métodos estadísticos, de leyes cuantitativas concretas que rigen la vida económica" y que por lo tanto "la econometría combina la teoría económica con la estadística económica y trata, por métodos matemáticos y estadísticos, de dar una expresión cuantitativa y concreta a las leyes esquemáticas generales establecidas -- por la teoría económica". Esta misma obra señala que la investigación econométrica se centra esencialmente en tres grupos de cuestiones: 1o. El pronóstico de los ciclos económicos en el capitalismo; 2o. La investigación de mercado, sobre todo de la elasticidad de la demanda y, en cierto grado, de la elasticidad de la oferta; y 3o. La programación relativa a la totalidad de la economía nacional o a grandes complejos de ella, con el propósito de estudiar los efectos de ciertas decisiones ante el problema de coordinar actividades independientes.

Para el tema que nos ocupa en este momento, o sea el estudio que efectúa una empresa de su entorno económico en la

etapa de planeación de su presupuesto, es interesante el primer grupo de cuestiones.

Los autores citados opinan que el pronóstico de los ciclos del capitalismo es, en lo básico, cosa del pasado, correspondiendo a épocas de relativa estabilización de la economía.

Los primeros estudios para pronosticar los ciclos económicos datan de 1919 y fueron realizados por el Harvard Committee of Economic Research de los Estados Unidos, que ideó un método de dos pasos: primero se aísla en material estadístico los cambios ocasionados por las fluctuaciones en las condiciones de los negocios, a fin de encontrar la influencia del llamado ciclo económico en los cambios de ciertas magnitudes económicas, y después se elaboran índices que señalen en qué fase del ciclo económico se encuentra la economía nacional en el momento dado, lo cual supuestamente facilita un pronóstico de su desarrollo futuro. Este tipo de índices se conocen como barómetros económicos.

Los barómetros de Harvard y los de la mayoría de los economistas norteamericanos fallaron totalmente como instrumentos de pronóstico, al ocurrir en 1929 el colapso de la bolsa de valores de Nueva York, que precipitó al mundo capitalista a la peor crisis de su historia, en contra de la opinión optimista que aquellos sustentaban. No obstante, en la actualidad los barómetros económicos se consideran útiles para dar

una descripción de la situación económica corriente.

A raíz del fracaso de los barómetros, los pronósticos relacionados con la economía nacional en conjunto se basaron sobre nuevos principios, a saber: balances de la economía nacional y especialmente balances del ingreso y del gasto de la población, sobre teorías keynesianas: Del total de gastos se separan los de consumo y los de inversión. Se supone que si las inversiones disminuyen, la economía nacional va a un período de actividades restringidas o de recesión, y al contrario, el aumento en inversiones augura un nuevo período de prosperidad y expansión. La experiencia y los resultados prácticos obtenidos son limitados y deformados por la influencia que tiene en los países capitalistas desarrollados la orientación de la producción industrial a materiales de guerra.

Volviendo a la perspectiva de las empresas, a lo más que pueden llegar en su estudio del entorno, es a obtener una descripción más o menos detallada del mismo apoyadas en diversos indicadores, principalmente extraídos de estadísticas oficiales, y si son capaces de interpretar adecuadamente la masa de datos, también a una comprensión más o menos profunda y útil. En cuanto a lograr pronósticos confiables de situaciones futuras, el riesgo de imprecisiones es directamente proporcional al tamaño del período considerado; es más probable lograr pronósticos acertados a plazos cortos, y abarcando a -

sectores o rasgos específicos de la economía, que a ésta en su totalidad. Ejemplo de ello sería la predicción de devaluaciones monetarias a partir del examen del comportamiento de los niveles de precios entre México y Estados Unidos y su correspondiente proyección a futuro. Las diversas consecuencias de una devaluación así pronosticada, son difíciles de prever por que se interrelacionan con muchos otros factores.

Una vez obtenida la semblanza del entorno y su desenvolvimiento esperado, las empresas deberán revisar sus objetivos y estrategias a corto y a largo plazo, a fin de juzgar su factibilidad o armonizarlas a las condiciones imperantes. El espectro que se puede contemplar abarca varias alternativas - entre las cuales se deberá optar en cada caso en particular, - realizando la planeación estratégica de caso (de la que forman parte los presupuestos). Estas opciones se resumen en lo siguiente:

- Expansión.
- Obtención de dividendos.
- Minimización de dividendos.
- Supervivencia.
- Paro temporal.
- Cambio de giro.
- Liquidación o venta de la empresa.

Para reunir más elementos de juicio antes de tomar una

decisión al respecto, es conveniente avanzar en el proceso -- presupuestal para obtener pronósticos de venta y su costo, -- por lo menos en términos amplios, lo cual implica empezar a -- trabajar sobre la siguiente etapa del proceso, la implementa- ción del presupuesto, que significa su elaboración. Esto se- trata en el punto siguiente del presente capítulo, pero an- tes, conviene hacer algunas consideraciones en relación a las características que debe reunir el presupuesto a obtener, y - que deben establecerse en la etapa de su planeación.

Suponiendo que como resultado de los estudios del en- torno se contemple un escenario con los rasgos característi- cos de la crisis que actualmente sufre el país, y en conse- cuencia, con una fuerte incertidumbre sobre su evolución. En este caso, se deberá seleccionar el tipo de presupuesto más - adecuado para el caso, según se comenta a continuación, pasan- do a tratar el segundo aspecto importante de la planeación de los presupuestos.

2. Selección de técnicas presupuestales.

Tomando como referencia las clasificaciones de presu- puestos que se presentaron en el primer capítulo, se comentan en seguida los diferentes tipos para ser usados en épocas de- inflación, en el entendido de que la entidad presupuestadora- no forma parte de la administración pública centralizada y -- tiene como fin preponderante el lucro.

10. Por la forma de asignar recursos.

a). Presupuestos tradicionales en base histórica.

Estos presupuestos en épocas de inflación tienen la desventaja de no promover un aspecto financiero de vital importancia: la eficiente utilización de los recursos. En efecto, dado que normalmente las asignaciones de recursos y políticas de gastos en este tipo de presupuestos se efectúan con base en datos reales de períodos pasados, normalmente no se evalúa con suficiencia si estos recursos fueron utilizados óptimamente, pudiendo dar lugar a que ineficiencias pasadas sigan subsistiendo, y a que se repartan inadecuadamente los recursos, proporcionándolos a áreas u objetivos más o menos importantes.

Otro peligro común a todos los tipos de presupuestos, pero que es mayor en los de base histórica, es la mala previsión de los efectos de la inflación, principalmente de escaladas de precios. Como estos presupuestos requieren de menor grado de análisis, se prestan a efectuar generalizaciones sobre aumentos de precios, que no siempre son convenientes; así por ejemplo, una empresa que decida proyectar sus gastos sobre la base de lo erogado en el año anterior, y que para tomar en cuenta la inflación ajuste esas cifras con un índice de precios pronosticado sobre el general del país, aún cuando su pronóstico de precios se apege a la realidad, puede obtener variaciones considerables entre los gastos ajustados pre-

supuestos y los reales, por que en su composición existan conceptos de importancia que no cambian su precio correlativamente a los de los artículos utilizados para formar el índice nacional de precios, en virtud de estar regulados por el gobierno o por contrato, por ser bienes de importación, etc.

Como contrapartida a los inconvenientes que tienen -- los presupuestos en base histórica, está el hecho de que son más sencillos de elaborar, no requieren una técnica tan depurada para su elaboración como los presupuestos por programas y en base cero, ni una organización de la empresa tan estricta como éstos, y pueden ser obtenidos a un costo menor. En nuestro medio, donde las empresas predominantes en número son medianas y pequeñas, los presupuestos en base histórica parecen ser la alternativa más viable; aunque deben tenerse en -- cuenta sus limitaciones si se pretende una adecuada planea--ción financiera. Desafortunadamente para las medianas y pe--queñas empresas, las condiciones históricas de desarrollo de los sistemas económicos en el mundo les son cada vez más ad--versas, y esto se manifiesta también en la mayor dificultad -- de acceso a las técnicas presupuestales más recientes.

b). Presupuestos por programas.

Como ya se dijo anteriormente, estos presupuestos fue--ron concebidos originalmente para uso de entidades gubernamentales, pero pueden ser adaptados a las necesidades de empre--sas paraestatales, de participación estatal o de capital pri--

vado. La diferencia básica de estos presupuestos y los de base se cero con los tradicionales, es que su concepto se amplía, - de una previsión o cálculo anticipado de gastos o recursos, a una optimización en la utilización de esos gastos o recursos. Por esta razón, resultan más ventajosos que los tradicionales en una época de inflación, pero se debe insistir en su carácter de instrumentos y nó de soluciones por sí mismos.

El mismo hecho de identificar unidades presupuesta- - rias responsables de programas con metas cuantificadas obliga a un criterio más selectivo de los medios a emplear para esos efectos; asimismo, hace depender la aprobación de metas parti- - culares y de programas completos, a la consecución de los objetivos prioritarios de la organización, así, una vez que se tenga el pronóstico de ingresos, se procederá a elaborar los- - programas de las unidades presupuestadoras (que pueden ser -- coincidentes con los departamentos de la organización) de tal manera que se armonicen las actividades de las unidades pro- - ductivas y las de servicio a las productivas, para la conse- - cución de objetivos comunes superiores.

Es fácil ver en este tipo de presupuestos una mejor - posibilidad de afrontar los riesgos de un medio inflacionario cambiante por naturaleza, sobre tódo si están dotados de elas ticidad para adaptarse a condiciones cambiantes, y también si tienen metas flexibles en su realización.

c). Presupuestos en base cero.

En un sistema de este tipo, es predominante el criterio de asignar recursos a actividades, sólo si son necesarias para los objetivos superiores de la organización. Ante una situación de inflación, es valiosa esta característica por -- que ayuda, a través de la promoción de la eficiencia, a reducir costos, de los cuales son particularmente interesantes en esas circunstancias, los gastos fijos. Aunque esta es una característica que comparten con los presupuestos por programas, en los base cero el énfasis es mayor, y si bien encuentran problemas similares a aquéllos para lograr elasticidad, la flexibilidad general de los objetivos en el sistema se logra de manera natural en virtud de la clasificación primaria de los paquetes de decisión según la prioridad de los objetivos contenidos, por lo cual se hacen recortes presupuestales a los menos prioritarios en caso necesario, y también por que cada paquete de decisión debe contener diferentes niveles de esfuerzo para realizar la función. Además de esto, y excepto si los objetivos superiores de la organización deben cambiar esencialmente, el sistema posibilita la elasticidad mediante aumentos, disminuciones o sustituciones eventuales de paquetes de decisión.

Como inconvenientes de este sistema de presupuestos, contemplados en un contexto inflacionario, están además de su costo, el hecho de que en la elaboración y clasificación de los paquetes de decisión intervienen juicios subjetivos sus--

ceptibles de error, y de que no es posible implantarlos en toda la organización, sólo en áreas donde se identifique una relación costo-beneficio para las actividades, lo cual excluye fundamentalmente las funciones productivas.

2o. Según admitan anticipadamente o no, variaciones o diferentes grados de realización de objetivos.

a). Presupuestos fijos.

En un medio tan cambiante como el producido por la inflación, el establecer objetivos únicos a alcanzar e instrumentar un presupuesto de operación para ese fin es, a mi parecer, una medida que solamente tiene utilidad como parámetro de comparación ex-post. Independientemente de si una empresa logra obtener un presupuesto de ventas que en unidades y valores tenga una probabilidad muy grande de ocurrir (por ejemplo, en condiciones de monopolio de mercado), y de que sus costos los determine mediante la técnica de costos estándar, siempre existirá alguna área fuera de control y susceptible de ser impactada por las condiciones del medio, cuya repercusión malogre el objetivo. Por ello, considero inconveniente en épocas de inflación formular este tipo de presupuestos, si se les pretende dar su real dimensión de instrumentos de planeación y control encaminados a la eficiencia.

b). Presupuestos flexibles o variables.

Por contraposición a los fijos, este género de presu-

puestos son más aptos para funcionar en condiciones cambiantes. El mismo hecho de que prevean diferentes grados de realización de objetivos los coloca en mejor situación ante condiciones inciertas.

Desde luego, estos presupuestos en forma ideal también pueden utilizar técnicas de costeo estándar en las que se fijan diferentes niveles de eficiencia operativa, que permitan detectar desviaciones indeseables; o inclusive se pueden utilizar sistemas de costos diferentes al absorbente, como son los costos directos o marginales.

Los presupuestos flexibles parten de la división de los costos en fijos y variables, siendo una necesidad relevante la correcta clasificación de todos los conceptos de gastos en estas divisiones, y también la identificación de la variable de la cual son dependientes, a fin de establecer cuotas en función al aumento o disminución de dicha variable. Cabe aclarar que los gastos fijos son constantes dentro de ciertos límites de actividad o volumen de producción, resultando difícil que permanezcan así desde cero a infinito, pues en su mayoría experimentan una progresividad escalonada según aumenta la actividad o el volumen con los cuales se relacionan, en cambio los gastos variables establecen una proporción directa a los aumentos o disminuciones de las unidades de medida; finalmente debe mencionarse que también se acepta una tercera clasificación intermedia de costos, llamados semifijos, los -

cuales varían en proporción no directa a la variable independiente.

Aunque los presupuestos flexibles son muy útiles porque permiten establecer a priori diferentes escenarios (por ejemplo, diferentes alternativas de logro de metas de ventas, considerando diferentes niveles de aprovechamiento de la capacidad productiva instalada y bajo diferentes coeficientes de eficiencia), debe tenerse cuidado de recurrir mecánicamente al escenario que mejor parezca corresponder al comportamiento real de las ventas, por que este comportamiento puede estar ocurriendo como resultado de condiciones diferentes a las previstas. En estos casos no se debe olvidar que todos los presupuestos, fijos o flexibles, deben tener elasticidad para revisarse y adaptarse a nuevas condiciones, cambiando sus bases si es necesario.

3o. Por el período de tiempo que abarcan.

a). A corto plazo.

Entendiendo convencionalmente que este lapso tiene como límite máximo un año, es posible formular presupuestos mensuales, trimestrales, semestrales, anuales, o del período que se desee, según las condiciones de incertidumbre que se contemplen a futuro.

La utilidad del presupuesto para una planeación financiera estratégica se reduce correlativamente a la disminución

en el período abarcado, pero a su vez, las probabilidades de exactitud aumentan en proporción inversa. Esta circunstancia debe tenerse presente para tomar decisiones al respecto.

b). A plazo mayor de un año.

Ante la necesidad de establecer planeaciones financieras de largo alcance, se puede recurrir a formular presupuestos para varios años a futuro. En condiciones de inflación - cabe la duda de hasta qué punto los presupuestos así formulados son simples proyecciones semejantes a estados o información financiera proforma, que poco tienen de sistema presupuestal al perder dos de sus mejores cualidades: servir como expresión de un compromiso para la consecución de una meta, - y actuar como mecanismo de control y medición de eficiencia.

A pesar de ello, y aún cuando esta modalidad se aparte de técnicas elaboradas por las dificultades que le plantea la inflación, las empresas pueden ponerla en práctica, teniendo presentes las salvedades del caso y quizá combinando su obtención con otros a corto plazo.

c). Presupuestos móviles.

Esta forma ha surgido como alternativa a condiciones de fuerte incertidumbre, y como se explicó en el primer capítulo, consiste en establecer un presupuesto primario, normalmente de un año de duración, y al transcurrir un segmento determinado de ese período, (por ejemplo tres meses) se somete-

a revisión, adicionando un nuevo segmento en sustitución al - transcurrido, con la finalidad de volver a contar con un panorama de doce meses a futuro. Esta puede ser una buena opción en momentos de fuerte inflación, tomando en cuenta que la revisión periódica necesaria en lapsos cortos de tiempo, ayuda a considerar con cierta oportunidad las circunstancias inestables. Como desventaja visible está la cantidad de trabajo -- que puede representar la necesidad de constantes ajustes, con el consiguiente costo administrativo, según el caso de cada empresa en particular.

Una vez efectuada la evaluación del entorno y seleccionadas las características principales del presupuesto a -- utilizar, se procederá a obtener éste, pasando entonces de la etapa de planeación a la de implementación de lo planeado.

IMPLEMENTACION DE LOS PRESUPUESTOS.

A continuación se discute en qué forma debe hacerse -- frente a las manifestaciones de la inflación en cada fase particular del presupuesto de operación, esto es, en los presupuestos de ventas, costo de ventas, compras de materias primas, etc., hasta culminar con los estados financieros presupuestados.

1. Presupuesto de ventas.

La primera cuestión que enfrenta la entidad presupues

tadora al llegar a este eslabón decisivo del proceso presupuestal, es la de tener que considerar un doble aspecto: la determinación del volumen físico de bienes o servicios a vender y su valuación en dinero.

Esta dualidad en mi opinión, es muy importante destacarla en épocas de inflación, por los motivos que se anotan a continuación:

En épocas de relativa estabilidad económica, es hasta cierto punto sencillo obtener la valuación de las ventas presupuestadas; con base en datos históricos del punto de equilibrio financiero y en una estimación de la oferta y la demanda, se pueden tener elementos para una determinación aceptable de precios de venta. La situación cambia cuando se actúa en un medio con inflación.

En primer lugar, la inflación provoca cambios acelerados tales que desvirtúan o inutilizan los datos históricos si no se toma en cuenta su dinámica de cambio, en segundo lugar, las condiciones de incertidumbre sobre el comportamiento de la oferta y la demanda dificultan un pronóstico acertado al respecto. Esto obliga a atender con especial cuidado la determinación presupuestal de los precios de venta, como se verá más adelante.

De cualquier manera, el primer paso para los presupuestos de venta son los pronósticos de venta, que muestran -

las cantidades de productos en unidades e importes, que podrían ser absorbidas por el mercado (en tanto que los presupuestos determinan objetivos definidos a alcanzar, en este caso de ventas, estableciendo para ello planes y compromisos).

Para la obtención de pronósticos, el "Manual de Práctica Presupuestaria Moderna" del Alexander Hamilton Institute, propone los siguientes pasos:

- 1o. Clasificación de los artículos en grupos.
- 2o. Ponderación de los factores que afectan las ventas de cada grupo de artículos.
- 3o. Selección de los métodos adecuados de pronóstico para cada grupo.
- 4o. Recopilación, verificación y evaluación de los datos pertinentes.
- 5o. Formulación de hipótesis sobre los factores que no pueden medirse o preverse.
- 6o. Asignación de pronósticos a grupos, artículos o territorios específicos.
- 7o. Revisión periódica de las operaciones y corrección de los pronósticos en caso necesario.

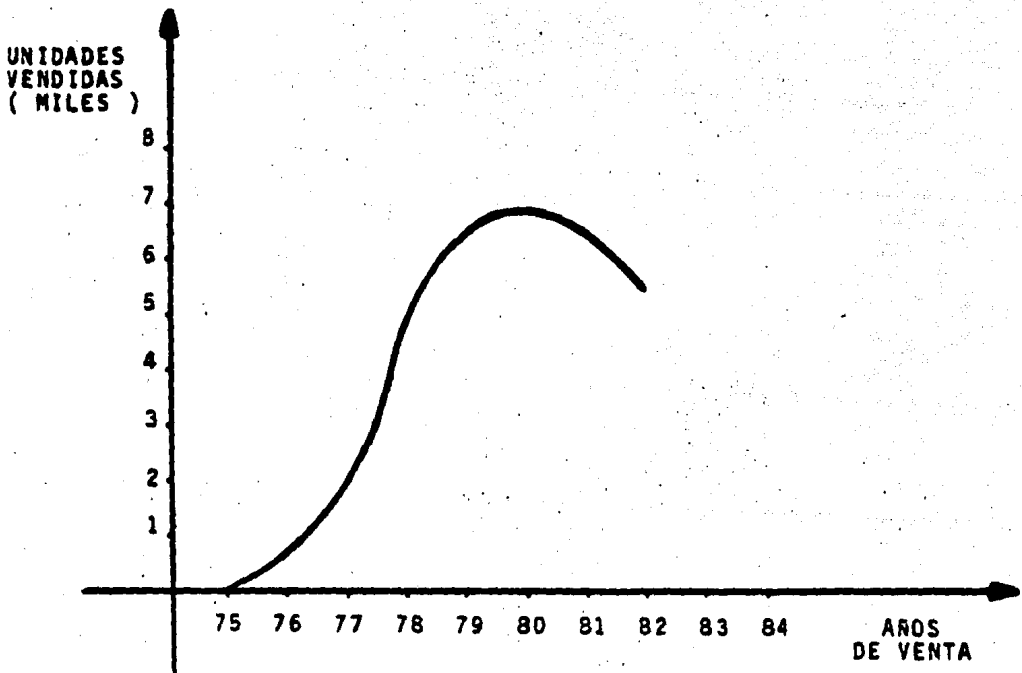
Existen diversos métodos para obtener pronósticos de venta, entre los más conocidos se mencionan los siguientes, comentando brevemente en qué consisten y cual es su utilidad en un entorno inflacionario:

- Análisis de tendencias de ventas.

Este método utiliza la información estadística concierne a ventas pasadas de productos o líneas de productos a fin de conocer su tendencia histórica y proyectarla a futuro. Se supone que generalmente un artículo o grupo de artículos tienen un ciclo vital limitado, que se inicia con un ascenso, llega a un punto máximo y empieza a declinar, como se muestra en el cuadro No. 1. Aún cuando un pronóstico para un período de un año es muy breve para mostrar el crecimiento, estancamiento o declinación por esta causa, si se advierte una tendencia definida en el pasado, hay probabilidades de acertar en un pronóstico que prolongue la curva de su comportamiento según la dirección de su tendencia histórica. Por supuesto, en época de inflación es particularmente importante no proyectar mecánicamente a futuro la tendencia real observada; esta debe ser revisada críticamente para evaluar los factores externos a la empresa que han influido en el pasado o que van a influir en el futuro, y tratar de cuantificar dicha influencia.

- Pronósticos de agentes de ventas.

En este método, se pide a cada vendedor que calcule las ventas probables que realizará en su territorio durante el período presupuestal. Normalmente se les suministra formatos especiales en los que se incluyen datos reales de venta en períodos pasados, y el gerente de zona o corporativo revi-

CUADRO No. 1

CURVA DEL CICLO VITAL DE UN ARTICULO

sa y aprueba o modifica los pronósticos individuales para formar el cómputo total. En una situación de inflación, puede ser problemático para los vendedores calcular las unidades a vender sin conocer su precio, por lo que es necesario establecerlo, aunque sea tentativamente. En época de inflación es valioso este método por que recaba información de primera mano respecto al comportamiento que posiblemente tendrán los clientes y también la competencia, si el equipo vendedor es suficientemente profesional.

- Opinión de ejecutivos.

Con diversas variantes en el método, de lo que se trata en este caso es de obtener un pronóstico a partir de las apreciaciones individuales de ejecutivos de la compañía. Para ésto pueden involucrarse los cuadros directivos y medios de las áreas comercial, productiva y financiera de la entidad. La ventaja de este método es que el problema se analiza desde múltiples puntos de vista, lo cual prepara el terreno para una buena coordinación interna de los planes de acción.

- Métodos matemáticos de pronóstico.

Como se mencionó en el punto referente a la planeación de los presupuestos, un grupo de cuestiones que han sido objeto de estudio de la econometría es la investigación de mercado. Según los ya citados autores Langue y Banasinski, los problemas de análisis de mercado caen en dos órdenes fun-

damentales:

a). La determinación de la relación entre el precio de una mercancía dada y la capacidad de absorción del mercado (demanda) y,

b). La determinación de la relación entre el precio de una mercancía y su producción (oferta).

En forma muy amplia, el postulado básico para determinar las relaciones mencionadas se deriva de la observación empírica de los fenómenos del mercado, que muestran que la cantidad demandada de mercancías varía, en general, en sentido opuesto al cambio en el precio, y la cantidad ofrecida varía, en general, en la misma dirección que el precio. Esta sería una primera aproximación al valor de las mercancías, esto es, a la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir las, pero para el tema que ahora se trata, es suficiente llegar a ese nivel. Entonces, se establece que la demanda "d" es función decreciente del precio "p", y que la oferta "s" es función creciente del precio "p", o sea:

$$d = f(p), \quad s = \phi(p)$$

Las curvas de d y s se presentan en la gráfica del cuadro No. 2.

En estas condiciones, el objetivo principal para una empresa sería determinar cómo la demanda (consumo) variaría -

obedeciendo a diversos factores, no solamente al precio, e -- igual caso se daría con la oferta (producción). La selección de variables debe discriminar las menos importantes en cada caso concreto y además sólo se admite usar una variable independiente a la vez, puesto que es impráctico el uso de dos, -- por que gráficamente se representarían en un modelo tridimensional, y si son más, resulta imposible el análisis de sus interacciones y su representación gráfica. También es indispensable prestar atención a la naturaleza de los productos a vender, en tanto al mayor o menor grado en que estos pueden ser sustituidos por otros por los consumidores, y también por el grado de elasticidad en la oferta y la demanda. Esta última consideración es importante tratarla brevemente.

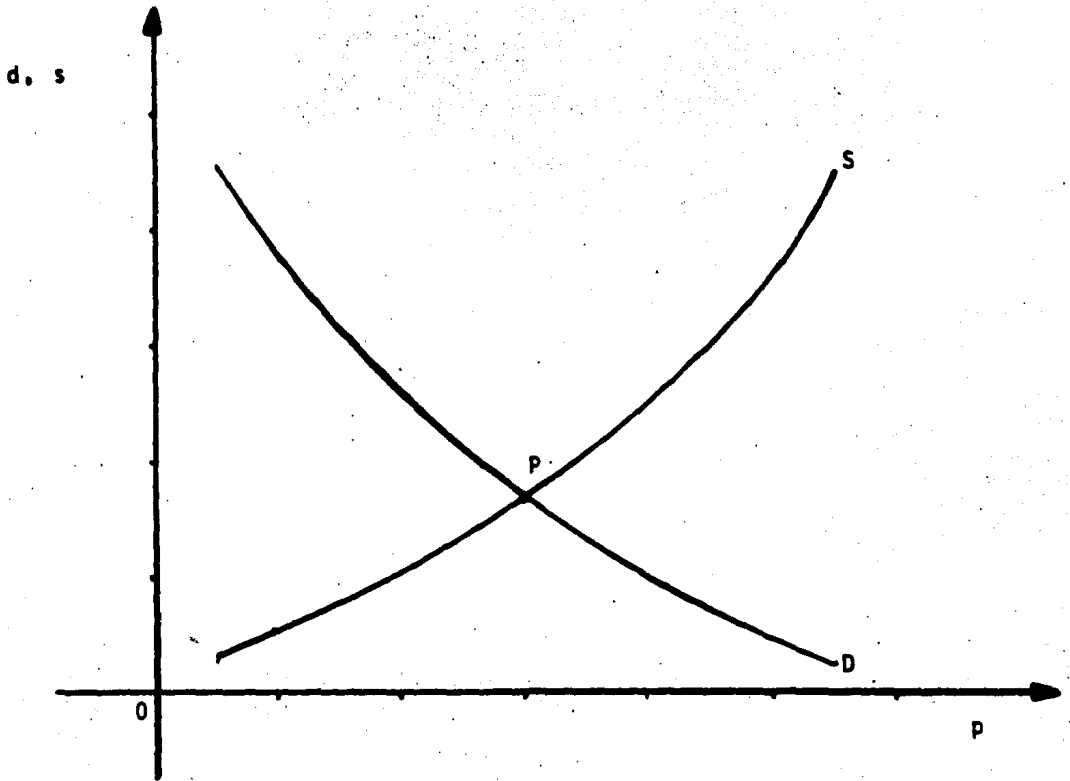
En forma tradicional, la elasticidad de la demanda se ría la relación que existe entre un cambio relativo de la cantidad demandada y el cambio relativo en su precio. El economista Alfred Marshall expresó esta relación con la siguiente fórmula, designando con η la elasticidad de la demanda:

$$\eta = \frac{\Delta d}{d} : - \frac{\Delta p}{p} = \frac{\Delta d}{\Delta p} \cdot \frac{p}{d}$$

donde: p = precio inicial de la mercancía.

d = demanda correspondiente al precio inicial.

Δp = cantidad en que se incrementa el precio inicial.

CUADRO No. 2

CURVA D = demanda

CURVA S = oferta

P = Precio Teórico de Mercado

Δd = cantidad en que decrece la demanda como consecuencia del aumento de precio.

De manera similar, para Marshall, la elasticidad de la oferta e sería la relación entre un cambio relativo en la cantidad ofrecida s y el cambio en el precio p , como sigue:

$$e = \frac{\Delta s}{s} : \frac{\Delta p}{p} = \frac{\Delta s}{\Delta p} \cdot \frac{p}{s}$$

Las expresiones anteriores indicarían aproximadamente en qué por ciento aumentaría o disminuiría la cantidad demanda da si el precio disminuye o se eleva, y en qué porcentaje aumentaría o disminuiría la cantidad ofrecida si el precio se eleva o disminuye, respectivamente. Entonces se dice que un bien tiene una demanda más elástica a medida que la cantidad demandada de él depende más de su precio (por que a menor precio más demanda) y a su vez, que un bien tiene una oferta más elástica a medida que la cantidad ofrecida depende más de su precio (por que a mayor precio, mayor oferta).

Los métodos matemáticos de pronóstico son herramientas valiosas, pero su éxito depende de una correcta selección de variables y de que las circunstancias futuras permitan preservar una correlación estadística determinada entre las variables escogidas.

- Método de criterios múltiples.

Este método consiste en la combinación de dos o más -

de los métodos antes descritos y tiene como ventaja obvia reunir mayor cantidad de elementos de juicio que si se utiliza - uno solo de ellos. A mi parecer, en una situación de inflación las empresas deben intentar esta alternativa en la medida de sus posibilidades, pues aunque no asegura la realización de los pronósticos, cuando menos ayuda a tomar decisiones fundamentadas en una mejor comprensión del entorno actual

En todos los métodos expuestos se observa una necesidad constante: el calcular precios de venta preliminares para fines de pronóstico (necesidad más grande mientras más elástica es la demanda de los bienes objeto de pronóstico). Puesto que los pronósticos aún no constituyen objetivos establecidos, aceptan aproximaciones, y de esta manera se pueden fijar precios preliminares considerando su formación con la suma de costos totales y margen de utilidad, pronosticados también.

En un medio inflacionario deberá tenerse en cuenta la futura progresión de los niveles de precios del entorno, siendo deseable en todo caso utilizar índices de precios propios antes que los generales, con lo cual se estará en condiciones de pronosticar los precios de venta, manteniendo una tasa constante de utilidad determinada sobre los costos totales -- pronosticados. Esto se facilita si los costos fijos registrados en el pasado son proporcionalmente menos importantes que los variables y no se esperan variaciones violentas en el número de unidades a vender.

Como ejemplo de pronósticos de precios de venta se --
 presenta el siguiente caso, inicialmente simplificado al máxi
 mo:

a). La "Compañía Industrial, S.A." presenta las si--
 guientes cifras en miles, al 31 de Diciembre de 1982:

Ventas netas de diciembre/82.		\$ 50 000
Costo total de diciembre/82.		
Costos fijos totales	\$ 5 000	
Costos variables totales	<u>35 000</u>	<u>40 000</u>
Utilidad antes de impuestos		<u>10 000</u>
Número de unidades vendidas		<u>50 000</u>

b). Se considera que el margen actual de utilidad de
 25% sobre el costo, es aceptable y posible de conservarse en-
 las circunstancias.

c). Se cree que el aumento en el nivel general de --
 precios llegue al 80% anual en 1983. Se ha observado que los
 aumentos de los insumos en el pasado son equivalentes.

d). No se esperan repercusiones directas por devalua
 ciones, en virtud de que no se proyecta ninguna operación en-
 el extranjero, y los insumos son todos de procedencia nacio--
 nal.

e). Las ventas no son cíclicas en el año. Se estima
 a priori que por lo menos se conservará la venta actual en nú

mero de unidades.

f). En general, se espera que el entorno no presente otros efectos de consideración por la crisis existente.

En estas condiciones, el costo total y por tanto el precio de venta, tendrían la siguiente evolución lógica para el año 1983.

	% aumento acum. sobre <u>nivel precio</u>	Costo <u>Total</u>	% de <u>Utilidad</u>	Precio <u>de venta</u>
Dic/82 (real)	base	\$ 40 000	25	\$ 50 000
Ene/83	6.67	42 668	25	53 335
Feb/83	13.33	45 332	25	56 665
.....
<u>Dic/83</u>	<u>80.00</u>	<u>72 000</u>	<u>25</u>	<u>90 000</u>

En el ejemplo anterior, se derivarían otras cifras -- distintas de pronóstico si se cambian los supuestos, como se indica a continuación, entre otros posibles eventos.

a). Si se espera un cambio en el margen de utilidad, el precio de venta variará.

b). Aunque el ejemplo indica un porcentaje de aumento igual para todos los meses, situación improbable, las fluctuaciones...

tuaciones de la media aritmética mensual se compensarían en los meses "altos" con los "bajos" si a diciembre se cumple la condición de que el aumento acumulado sea igual al 80%.

c). En caso de que los insumos denoten en el pasado una evolución en su costo diferente al aumento general en el nivel de precios del país, la empresa deberá obtener índices propios para proyectarlos.

d). Si la empresa contempla realizar operaciones importantes en moneda extranjera, será conveniente valuarlas -- previendo una devaluación, por ejemplo presupuestando una "paridad técnica" en los términos del boletín B-10 de principios de contabilidad, citado en el capítulo anterior.

e). Si la venta en sus productos es cíclica, deberá intentar predecir la evolución mensual de los precios no solamente aplicando una media aritmética mensual como en el punto b., sino determinando épocas de variaciones altas o bajas en el año, respecto de la media.

f). Si se prevén contracciones o recuperaciones importantes en su volumen de ventas, dependerá de la importancia relativa de sus gastos fijos el que pueda aplicar o no un método de pronóstico de precios como el ejemplificado. En todo caso, si la importancia de los gastos fijos es muy grande,

se tendrá primero que esbozar un pronóstico de venta de unidades solamente.

g). Si se prevee la influencia de otros factores económicos o extraeconómicos, estará obligada a ponderar su repercusión en los costos, por lo menos formulando hipótesis.

h). Es más probable que se combinen varios de los casos anotados u otros, a que ocurra uno sólo. Esta situación debe analizarse cuidadosamente, pues no existen recetas que cubran todas las combinaciones posibles.

Una vez que se cuenta con el pronóstico de ventas, se dispone ya de la siguiente información:

- El volumen que teóricamente podrá colocarse en el mercado, de los productos de la empresa.
- El precio a que el mercado los consumirá.

Evaluando estos dos elementos es posible avanzar hacia la elaboración del presupuesto de ventas, pero aquí surge un nuevo problema; el fijar como objetivo presupuestal uno o varios pronósticos puede estar íntimamente ligado al precio de venta que se espera obtener, y este precio aún no ha sido determinado todo lo técnicamente que es deseable en la infla-

ción. Para salvar este obstáculo, en mi opinión, la entidad-presupuestadora deberá establecer como meta o metas tentativas los pronósticos que considere mejores para cumplir objetivos y directrices institucionales, desarrollando completo un presupuesto primario de operación sobre esa base. Este presupuesto será también tentativo para permitir el retorno al origen, o sea al presupuesto de ventas, sólo que para entonces se dispondrá de un presupuesto general debidamente estructurado que permitirá examinar críticamente todo el proceso desde su inicio, y efectuar los ajustes necesarios hasta llegar al presupuesto de operación definitivo. La secuencia que se propone se ilustra en el cuadro No. 3.

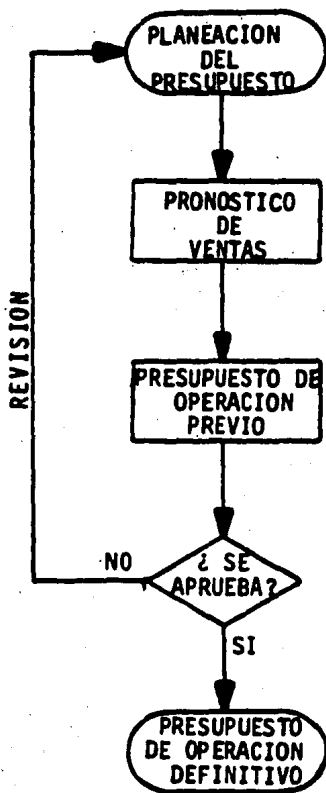
Siguiendo esta idea, sería hasta la revisión del presupuesto primigenio cuando se determinen en definitiva los precios de ventas y se ajusten los pronósticos de venta en unidades conforme a los cambios que pudieran provocar los nuevos precios, hasta conciliar ambos elementos.

Para determinar precios de venta definitivos es preciso recurrir nuevamente a los elementos que lo integran: costos totales y margen de utilidad.

Es factible obtener los precios de venta a partir de ambos elementos, desde la forma más sencilla que sería analizando empíricamente los márgenes de utilidad y las condicio--

CUADRO No. 3

SECUENCIA PARA OBTENER EL PRESUPUESTO DE OPERACION



nes externas previsibles del mercado y de la producción para fijar precios que aseguren idealmente determinado margen de ganancia hasta utilizando métodos matemáticos desarrollados por la Investigación de Operaciones, (I. O.), que buscan la optimización de operación, la cual en relación a los precios de venta de una entidad con fines de lucro, significa el mayor beneficio pecuniario al menor costo posible. Por ser tan importantes los presupuestos de precios en la inflación, creo que las empresas deben procurar utilizar los métodos matemáticos. Como muestra de ellos se resume a continuación uno de los que Robert J. Thierauf y Richard A. Grosee incluyen en su libro "Toma de Decisiones por medio de Investigación de Operaciones".

Para sus estudios, la I. O. se vale de modelos matemáticos que representan la realidad. Dichos modelos se construyen a partir de datos precedentes. Sea la siguiente información de los pronósticos de venta de una empresa supuesta, para un artículo determinado:

<u>PRONOSTICO</u>	<u>PRECIO DE VENTA PROPUESTO</u>	<u>DEMANDA ESTIM. DEL PRIMER AÑO</u>
A	\$ 1 000	6 000 us.
B	2 000	4 000
C	3 000	2 000
<u>D</u>	<u>4 000</u>	<u>0</u>

Se calcula que los costos fijos serán \$ 100 000 y los variables, \$ 1 000 por unidad.

Como sabemos, la demanda de un artículo es función de su precio. Suponiendo para fines prácticos una relación lineal entonces la ecuación de la recta $y = a + bx$ satisface esta condición. Gráficamente esta recta se representa en el cuadro No. 4.1. utilizando los datos del ejemplo. Si la demanda de unidades se representa con "u" y el precio de venta con "s", sustituyendo en la fórmula: $u = a + bs$. Con los datos, calculamos la pendiente "b" de la recta como se indica en el cuadro No. 4.1. y resolvemos para $x = 0$:

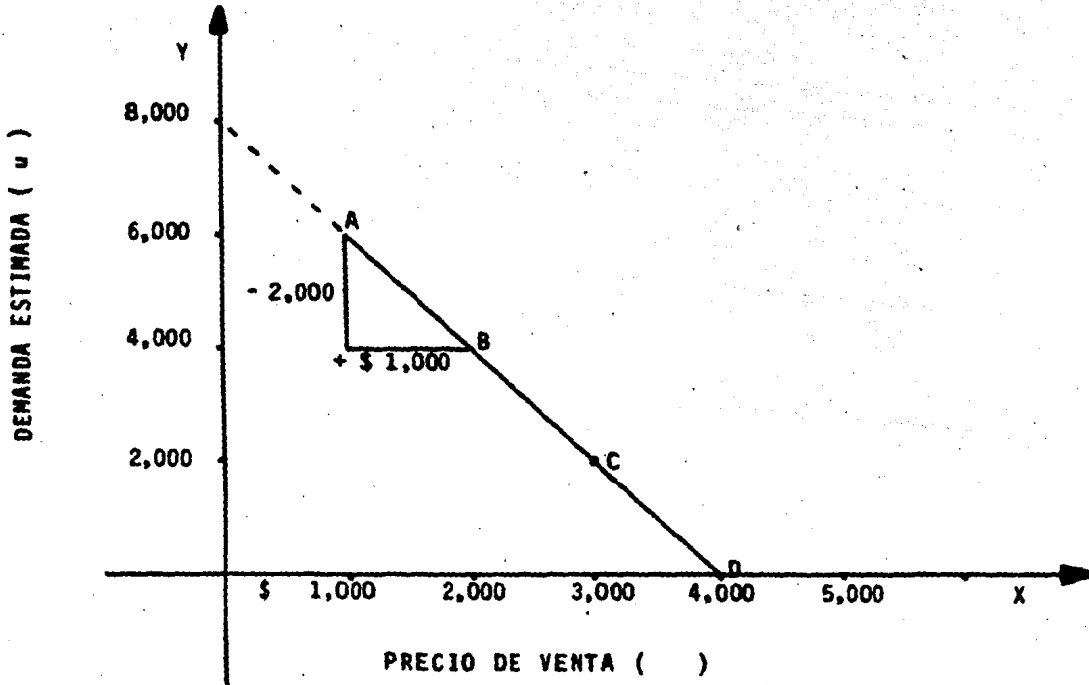
$$u = 8\,000 + 2s \quad (1a. \text{ ecuación})$$

El siguiente paso es obtener una ecuación para el costo del producto. Según los datos del ejemplo, los costos fijos son \$ 100 000 y los variables \$ 1 000 por unidad, entonces el costo "C" será en la ecuación de la recta:

$$C = \$ 100\,000 + \$ 1\,000 u \quad (2a. \text{ ecuación})$$

La gráfica de esta ecuación se observa en el cuadro No. 4.2.

Las ganancias "P" se derivan de la expresión siguiente:

CUADRO No. 4.1.

PENDIENTE DE LA RECTA:

TOMANDO LOS PUNTOS A Y B

$$\frac{-2,000}{1,000} = -2$$

$$P = S - C \quad (3a. \text{ ecuación})$$

donde: P = ganancias totales

S = ventas totales

C = costo total

La expresión de las ventas totales queda así:

$$S = u \cdot s \quad (4a. \text{ ecuación})$$

donde: u = demanda total

s = precio unitario de venta

Combinando: la primera ecuación con la cuarta, resulta lo siguiente:

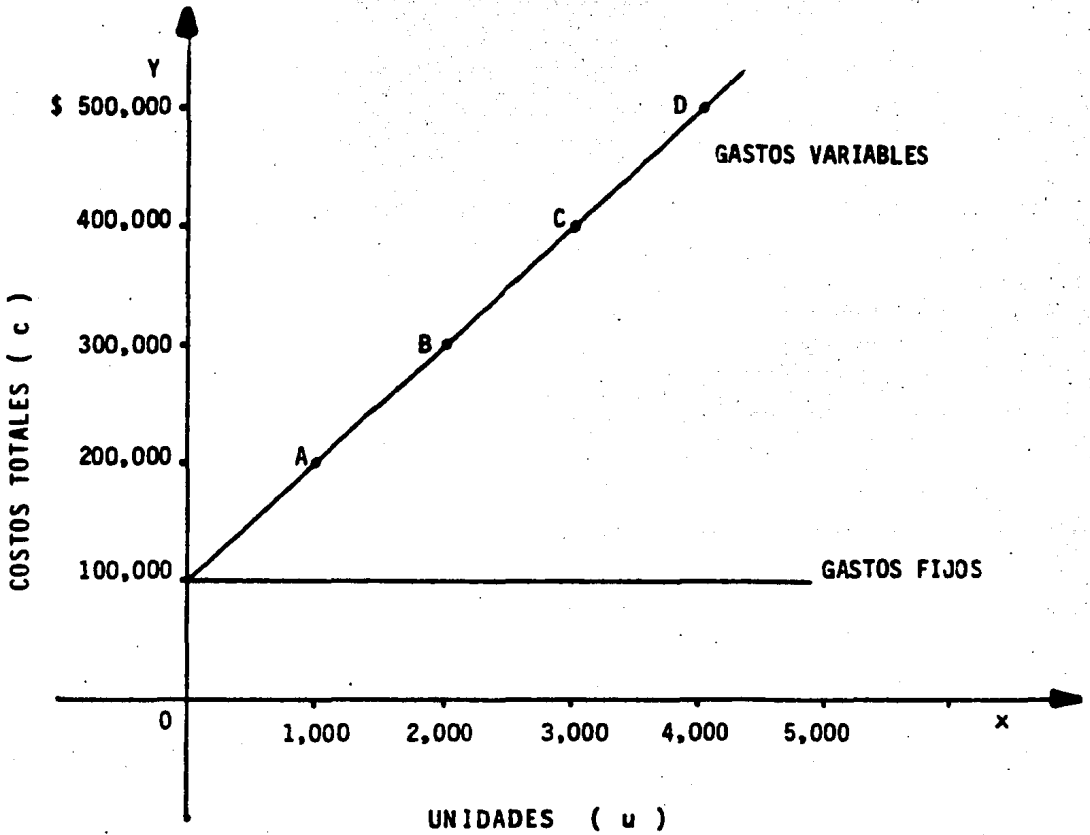
$$S = u \cdot s$$

$$M = 8\,000 - 2s$$

$$S = (8\,000 - 2s)s$$

$$S = 8\,000s - 2s^2 \quad (5a. \text{ ecuación})$$

Lo cual indica que se obtiene una parábola simétrica respecto al precio de venta del pronóstico B, de \$ 2 000, por que a medida que desciende la demanda unitaria, el monto total de las ventas aumenta hasta llegar al punto máximo de \$ 2 000 para enseguida empezar a declinar, como se vé a conti

CUADRO No. 4.2.

nuación:

PRECIO DE VENTA (s)	VENTAS UNITARIAS (u)	VENTAS TOTALES (s)
\$ 0	8 000 us.	\$ 000
500	7 000	3 500 000
1 000	6 000	6 000 000
1 500	5 000	7 500 000
2 000	4 000	8 000 000
2 500	3 000	7 500 000
3 000	2 000	6 000 000
3 500	1 000	3 500 000
<u>4 000</u>	<u>0</u>	<u>0</u>

La gráfica correspondiente se presenta en el cuadro -
No. 4.3.

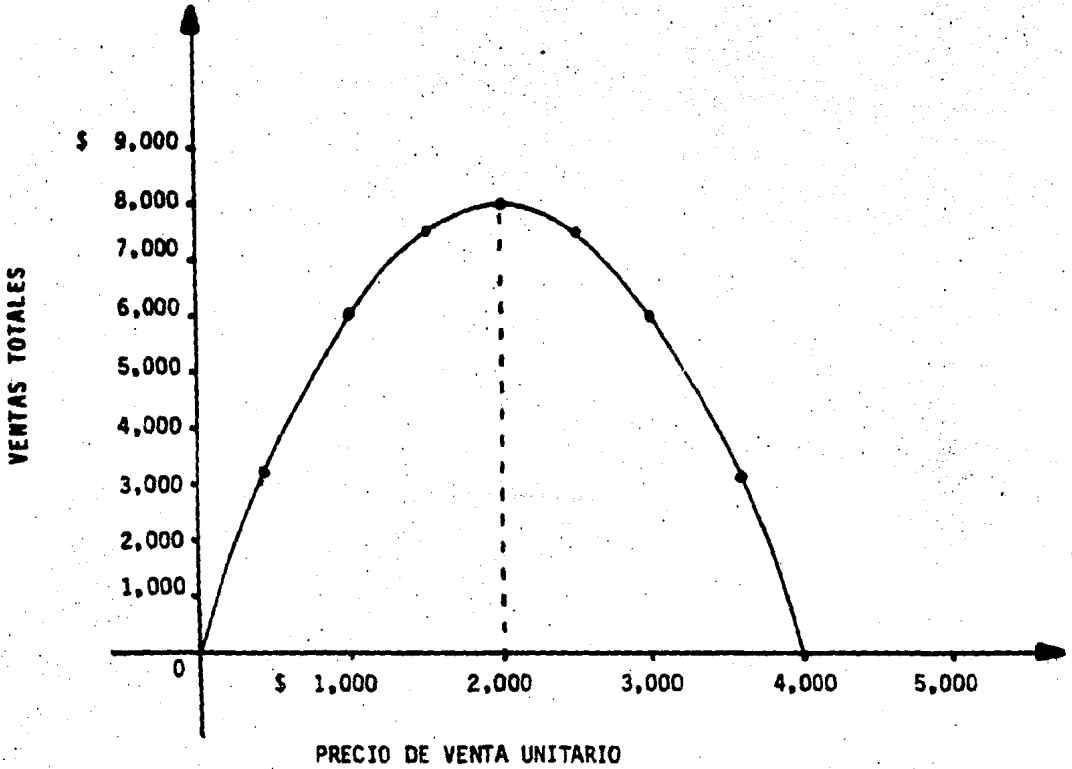
Ahora bien, para la curva de costos totales, obtenemos una nueva ecuación, combinando las ecuaciones 1a. y 2a.:

$$C = 100\ 000 + 1000(8000 - 2s)$$

$$C = 100\ 000 + 8000\ 000 - 2\ 000s$$

$$C = 8\ 100\ 000 - 2\ 000s \quad (6a. \text{ ecuación})$$

Esta última representa la interrelación entre el costo total y las ventas unitarias, y así tenemos todas las ecuaciones

CUADRO No. 4.3.

ciones necesarias para el modelo matemático. El paso final es sustituir las ecuaciones apropiadas en la ecuación de ganancias:

$$P = S - C$$

$$P = (8\,000s - 2s^2) - (8\,100\,000 - 2\,000s)$$

$$P = 8\,000s - 2s^2 - 8\,100\,000 + 2\,000s$$

$$P = -2s^2 + 10\,000s - 8\,100\,000 \quad (3a. \text{ ecuación})$$

Con la 1a. derivada, haciendo que la tasa de cambio de las ganancias de la empresa (P) = 0

$$\frac{dP}{ds} = -4s + 10\,000 = 0$$

$$ds$$

$$4s = 10\,000$$

$$s = \$ 2\,500 \text{ precio de venta óptimo}$$

Gráficamente, esto se observa en el cuadro No. 4.4.

Teniendo el precio de venta óptimo puede calcularse el importe de ganancias totales máximas de la empresa, sustituyendo el valor de $s = \$ 2\,500$ en la 3a. ecuación:

$$P = (8000 - 2s)s - (8100\,000 - 2000s)$$

$$P = (8000 - 2(2500))2500 - (8100\,000 - 2000(2500))$$

$$P = (3000)2500 - (8100\,000 - 5000\,000)$$

$$P = 7500\ 000 - 3100\ 000$$

$$P = \$\ 4\ 400\ 000 \quad \text{ganancias en el primer año.}$$

Por último, el número de unidades que se deberán vender al precio unitario de \$ 2 500 sería:

$$u = 8\ 000 - 2s \quad (6a. \text{ ecuación})$$

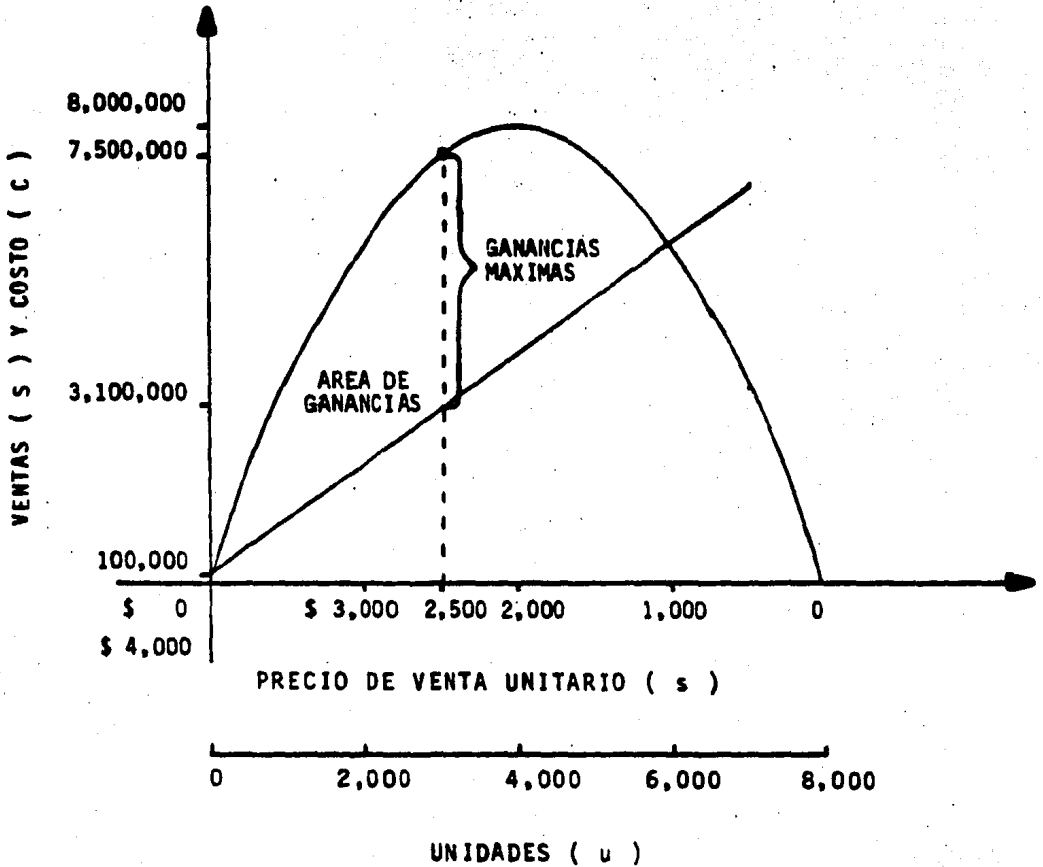
$$u = 8\ 000 - 2(2\ 500)$$

$$u = 3\ 000 \text{ unidades se deberán vender}$$

De ésta manera, el presupuesto de ventas nos indicará vender 3 000 unidades a un precio de \$ 2 500, lo cual arroja ventas totales con valor de \$ 7 500 000 en el período.

En el ejemplo presentado, el problema que existe en relación con la inflación es que se contempla un período relativamente prolongado (un año) sin variaciones. La solución sería seccionar en períodos más cortos los cálculos, para lo cual se presta idealmente un presupuesto móvil.

Cabe señalar finalmente que la inflación obliga a analizar críticamente cada tipo de producto o línea de productos en relación a su rentabilidad, pues en caso necesario se deberá tomar la decisión de sustituir o discontinuar la producción del o de los menos rentables, conforme al criterio prevaleciente en empresas con fines de lucro.

CUADRO No. 4.4.

Para concluir con este punto, debo indicar que los -- presupuestos de otros ingresos distintos a las ventas, dado - su carácter eventual no se tratan en este trabajo, pues ade-- más su importancia relativa en los resultados de las entida-- des es normalmente escasa.

2. Presupuesto de Producción y Comercialización.

Siguiendo la secuencia de preparación de presupuestos que se menciona en el primer capítulo, a continuación se co-- mentan los principales problemas que plantea la inflación en-- sus sucesivas etapas.

a). Presupuesto de producción (industrias)

Habiendo fijado el volúmen de artículos a vender, se-- procede entonces a determinar la cantidad, naturaleza y época de producción de dichos artículos, teniendo en cuenta los ni-- veles de inventarios deseables, la capacidad productiva insta-- lada y la posibilidad de abasto regular de los insumos que se requerirán.

La primera cuestión señalada se trata en el inciso si-- guiente. En relación a la capacidad instalada, la inflación-- hace deseable su plena utilización, pero precisamente en esta situación es más difícil lograrlo, ya que la crisis general - provoca una recesión en la actividad económica. Los presu-- puestos deben tomar en cuenta esto, tratando de determinar en

forma separada los gastos de planta ociosa.

Por otra parte, debe programarse la producción de la empresa en forma tal que permita conocer con anticipación el aspecto cuantitativo y cualitativo de los insumos, así como la época de su utilización, a fin de prevenir problemas de abastecimiento, que son frecuentes en las crisis económicas.

b). Compras e inventarios.

La correcta administración de estos conceptos es vital en la inflación, por que regularmente tienen una importancia decisiva en las empresas y resienten en primera línea las consecuencias del medio. Como se dijo en el inciso precedente, las compras principalmente de materias primas deben planearse de acuerdo al programa de producción. Su presupuesto se obtendrá considerando las expectativas de las condiciones prevaletientes, definiendo en primer lugar los volúmenes requeridos de compra y valuándolos después. Para este fin es posible recurrir a métodos de pronóstico similares a los empleados para las ventas, pero cambiando la perspectiva de vendedor a comprador.

El presupuesto de inventarios también tiene dos aspectos fundamentales como las ventas, el volumen en unidades y el valor monetario.

Presupuestar las existencias de inventarios no entraña un problema muy grande si ya se tiene un presupuesto de -- producción y la experiencia del pasado. La decisión respecto a niveles de existencia deberá tomarse en un sentido financiero dentro de ciertos parámetros de máximos y mínimos, habida-cuenta de que existen argumentos para mantener niveles máxi--mos, pues se tiene mejor defensa ante una escasez artificial o real de materiales, se tienen existencias de artículos ad--quiridos a precios anteriores para negociar en mejores condi--ciones precios de venta nuevos que permitan su reposición a - valores actuales, y por tratarse de activos no monetarios, no sufren el demérito del poder adquisitivo de la moneda. Por - ello, en un contexto de inflación resulta conveniente presu--puestar el parámetro máximo de existencias.

Con relación a su valuación, lo más conveniente para las materias primas es utilizar el método de "últimas entra--das - primeras salidas" (UEPS), aplicado sobre los consumos - presupuestados; con esto se logra ir incorporando al costo de producción valores más actuales, aunque con este método el -- saldo de inventarios en el balance queda subvaluado por que - se refleja a precios anteriores. Para corregir esto, es con--veniente adaptar el presupuesto a las disposiciones de principios de contabilidad, particularmente al boletín B-7 o al - - B-10 cuando entre en vigor, predeterminando índices de pre--cios, valores de reposición o de última compra presupuestada.

etc. según se opte por el método de ajuste por cambios en el nivel general de precios o bien por el de actualización de -- costos específicos.

c). Costo de producción y ventas.

Después de los presupuestos de inventarios, se continúa con la elaboración de los presupuestos de mano de obra directa y gastos de fabricación, con lo cual se integra el presupuesto completo de costo de producción y ventas.

El presupuesto de mano de obra directa, así como los demás sueldos, salarios y prestaciones cargados a gastos de fabricación, venta y administración, se calculan presupuestallmente considerando si el número de trabajadores aumentará, -- disminuirá o permanecerá constante en el período, como consecuencia de los presupuestos y programas de producción. Como normalmente ocurre al tenerse una inflación cercana a los - - tres dígitos, deben preverse ajustes salariales extraordinarios, difíciles de pronosticarse por obedecer más a decisioones políticas que al reconocimiento de un hecho económico simple: la inflación deteriora el valor adquisitivo de los salarios y estos no recuperan automáticamente y al 100% el valor perdido, por que los ajustes son eventuales e insuficientes, -- como se demostró en el Capítulo anterior.

En el inciso siguiente se comentan los presupuestos -

de gastos de fabricación conjuntamente con los de gastos de -
venta y administración, por compartir las mismas observacio--
nes.

d). Gastos de fabricación, venta y administración.

Independientemente del tipo de presupuesto adoptado -
para asignación de recursos, y de la composición de gastos en
fijos y variables, es requisito para un buen presupuesto estu
diar cada concepto de gasto por separado a fin de estimar la-
influencia del entorno en cada uno en particular, evitando --
las generalizaciones, pues la aplicación indiscriminada de in
dices de precios presupuestos induce al cálculo erróneo de --
conceptos como arrendamientos, sueldos y prestaciones, amorti
zaciones, depreciaciones, honorarios profesionales, etc. que-
no varían en forma directa a la tasa de aumentos generales de
precios.

Merece un comentario aparte el tratamiento presupes-
tal de las depreciaciones.

En una situación de inflación, la depreciación de bie
nes de activo fijo calculada sobre valores históricos es prác
ticamente inútil para cumplir su función primordial, que con-
siste en establecer una separación virtual de recursos como -
reserva para la reposición de activos fijos que concluyan su
vida útil. Esto se explica más ampliamente en el inciso si--

guiente. En lo referente a su reflejo en resultados, los cargos por depreciación en base histórica provocan que no se tome en cuenta el importe que verdaderamente se requiere para su reposición a valores actuales, y por tanto, que se reparta una utilidad sobreestimada que descapitaliza a la empresa. -- Por esta razón, la depreciación de cada año se debe calcular sobre valores actuales, considerando la vida remanente probable de los bienes.

Para efectos de presupuestos, si la compañía actualiza el valor de sus activos fijos anualmente mediante avalúo, resulta problemático presupuestar el importe del ajuste a la depreciación, mismo que normalmente se realiza a fin del ejercicio, sin embargo, en virtud de que este concepto es importante en la generalidad de las empresas, resulta obligado intentarlo, aún recurriendo a los valuadores para buscar en común una hipótesis aceptable de presupuesto.

e). Activos fijos y su depreciación acumulada.

Con relación a la inflación, una compañía que no actualice su información histórica para revelar los efectos de la inflación, no podrá contar con presupuestos adecuados, a menos que los divorcie de sus prácticas contables, situación indeseable porque complica el control presupuestal. Existe la obligatoriedad (y la conveniencia) de presentar información financiera que refleje los efectos de la inflación en de

terminados rubros en los que es más significativo el impacto, como es el caso de los activos fijos y su depreciación. Bien sea que se opte por el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios o por el de actualización de costos específicos, es necesario que el presupuesto anticipe la cantidad aproximada que deberá ajustarse. En caso de utilizar actualización de costos específicos, existe la necesidad de determinar el superávit por retención de activos no monetarios (según el boletín B-7) o el resultado por tenencia de activos no monetarios (según el proyecto de B-10), sin embargo la estimación del superávit o del resultado que se mencionan no es posible hacerla hasta contar con los estados financieros presupuestados, ya que deben calcularse por exclusión después de haber obtenido la reserva para mantenimiento de capital y el resultado por posición monetaria, situación que se comenta -- más adelante.

Por otra parte, el presupuesto deberá prever también las adiciones de activos fijos, en cuyo caso será conveniente la intervención conjunta de la gerencia de compras con las gerencias de los departamentos para los que se adquirirán los bienes, para preestablecer los detalles de las adquisiciones.

f). Gastos financieros y otros.

En este rubro se tienen conceptos de gasto que en épocas de inflación y crisis económica reflejan inmediatamente -

la influencia del entorno, por ejemplo las pérdidas por devaluaciones monetarias, los intereses pagados por financiamientos, etc., añadiendo a esto que el proyecto de boletín B-10 - establece con carácter normativo la obligación de reconocer - en los estados financieros el costo integral de financiamiento, que incluye además de los intereses pagados, el resultado por posición monetaria y las diferencias cambiarias resultantes de valuar los activos y pasivos en moneda extranjera a un tipo de paridad técnica (estos conceptos se explicaron en el capítulo II). Por consiguiente, a fin de preservar la congruencia entre políticas contables y de presupuesto, éste deberá anticipar el cálculo del costo integral de financiamiento, surgiendo los siguientes problemas:

- El cálculo de intereses por financiamiento requiere conocer el presupuesto de pasivos por financiamiento y sus movimientos en el periodo, y sobre esta base calcular la posible tendencia de las tasas de interés bancarias.

- El resultado por posición monetaria requiere para ser presupuestado conocer previamente los saldos y movimientos presupuestados de las partidas monetarias de activo y pasivo.

- La determinación del presupuesto de diferencias cambiarias según el tipo de paridad técnica sólo es posible des-

pues de conocer los presupuestos de las operaciones a realizar en moneda extranjera.

Ante estos problemas, creo conveniente replantear la secuencia tradicional de preparación del presupuesto para permitir que el costo integral de financiamiento (que se compone de los intereses pagados por financiamientos, el resultado -- por posición monetaria y las fluctuaciones cambiarias) sea -- calculado al final del proceso, considerando que los estados financieros se obtengan primero como si fueran producto del sistema contable, esto es, sobre bases "históricas" presupuestadas y después se reexpresen siguiendo los lineamientos del boletín B-7 o B-10 según se vaya a tener la vigencia de uno u otro. En este mismo caso quedarán los demás conceptos de -- ajuste por reexpresión.

g). Impuesto sobre la renta, participación de utilidades y aplicación de utilidades.

Para obtener estos presupuestos se requiere también haber determinado el presupuesto financiero antes de reexpresión, pues como se dijo con anterioridad, existe la posibilidad de efectuar una deducción adicional a la utilidad gravada por Impuesto sobre la Renta, conforme al artículo 51 de la ley en vigor, y dicha deducción necesita conocer los importes de depreciaciones, amortizaciones, activos promedio y pasivos

promedio que la ley conceptúa como "financieros". Por esta razón es conveniente también dejarlos al final del proceso.

3. Presupuesto financiero.

Este presupuesto se forma con los saldos y movimientos presupuestados de los siguientes rubros: Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar, Flujo de Efectivo, Variaciones en el Capital Contable, Cargos Diferidos y Créditos Diferidos.

Desde el punto de vista de su determinación en un medio con inflación, deben tomarse en cuenta los siguientes eventos:

a). El problema número uno en muchos casos es de liquidez, o sea de capacidad monetaria de pago a corto plazo.

b). La situación anterior es producto de varias circunstancias, entre otras:

- Disminución relativa en las ventas.
- Lenta recuperación de la cartera de clientes.
- Súbitos incrementos en niveles de endeudamiento por devaluaciones monetarias o aumentos de precios en el mercado nacional.

En estas circunstancias es particularmente valioso un

presupuesto bien estructurado que dé la pauta para anticipar problemas de liquidez. Su determinación debe hacerse a partir de los presupuestos de ventas, costos y gastos, y estableciendo presupuestalmente los períodos de rotación de cuentas por cobrar y por pagar, en el entendido de que esto se apoyará en el pronóstico de la evolución del entorno. Como resultado de conocer los presupuestos de saldos y movimientos de las cuentas por cobrar y por pagar, es posible también establecer el presupuesto de saldos y flujo de efectivo en caja, bancos e inversiones temporales que realizan sus movimientos siempre dependiendo por un lado de la cobranza a clientes y deudores, anticipos de clientes, préstamos obtenidos, intereses ganados y aportaciones de accionistas entre otros, y por otro lado, de los pagos de cualquier pasivo, anticipo a proveedores, compras de contado, dividendos pagados a los accionistas, etc. Es por esto que este presupuesto es el último que normalmente se calcula, después inclusive del de movimientos del capital contable, que debe considerar si se repartirán dividendos a los accionistas, se capitalizarán utilidades acumuladas o se requerirán nuevas aportaciones de capital, -- etc.

INFORMACION FINANCIERA PRESUPUESTADA.

La culminación en el proceso de preparación de los -- presupuestos es la obtención de la información financiera pre

supuestada. Actualmente se acepta que una cualidad indispensable de la información presupuestada es que pueda ser comparada con la que produce el sistema de contabilidad en uso, y es un hecho que en el caso de empresas que tienen implantado un sistema de costos predeterminados, la información de esta área es común tanto a la contabilidad como a los presupuestos. En el presente trabajo se ha hecho insistencia reiteradamente en que los presupuestos se apeguen a las disposiciones que para los supuestos establecidos marcarían los principios de contabilidad, insistencia que se comprende mejor en el capítulo siguiente. Mientras tanto debo indicar que a mi forma de entender, el problema de obtener estados financieros presupuestados (que contienen en forma condensada a los presupuestos expresados en unidades monetarias), se resuelve en un medio inflacionario actualizando parcialmente sus cifras siguiendo los lineamientos establecidos para la información financiera en los boletines B-7 y B-10.

Entonces, como se mencionó en varios incisos del punto precedente, existirán diversas partidas de ajuste para que los estados financieros reconozcan los efectos de la inflación, las cuales se obtendrán después de contar con los datos de todos los presupuestos parciales.

No puede afirmarse que los boletines B-7 y B-10 sean una solución óptima para el problema de la distorsión de la -

información financiera provocada por la inflación, pues pueden involucrarse muchos defectos no superados, como son los siguientes:

10. Se permiten diversos procedimientos para ajustar el costo de ventas, por que no existe un criterio definido para adoptar uno solo de ellos. Esta diversidad de métodos conduce también a obtener cifras diferentes a partir de una misma base, según el método adoptado.

Para actualizar cifras del balance se permite la utilización de cualquiera de dos métodos que se basan en concepciones diferentes del problema; el de ajustes por cambios en el nivel general de precios trata de corregir la unidad de medida (o sea la moneda) empleada por la contabilidad tradicional a valor histórico original, en tanto que el de actualización de costos específicos se funda en la medición de valores del presente en sustitución a los valores originales de inter cambios realizados en el pasado.

30. El resultado por tenencia de activos no monetarios, según el boletín 8-10 debería determinarse comparando el incremento real en el valor de los activos que se actualizan, y el que se logra de aplicar factores del Índice Nacional de Precios al Consumidor del Banco de México, sin embargo dado que la actualización de los estados financieros es par-

cial), se dispone que la cuantificación sea el residuo de diferencias en las partidas de ajuste, después de haberse determinado la reserva para mantenimiento de capital y el resultado por posición monetaria.

4o. Las fluctuaciones cambiarias se establecen utilizando una paridad "técnica" diferente a la de mercado, para prevenir efectos inesperados de una devaluación. Esta paridad técnica se apoya en que en períodos extensos la relación entre tipos de cambio y niveles de precios es muy estrecha, no obstante, en períodos de hasta un año no es fácil identificar con seguridad esta relación, y en general el mecanismo adoptado tiene diversos puntos de controversia.

Pero a pesar de los defectos citados y otros, considero que no existe por el momento nada que pueda sustituir, hasta donde yo conozco, a los boletines citados para resolver el problema de revelar los efectos de la inflación en la información financiera, que por otro lado sólo se solucionaría en definitiva con la desaparición de la inflación, que únicamente es posible con la erradicación de las crisis económicas, las que a su vez únicamente pueden ser erradicadas transformando la estructura social en su conjunto.

C A P I T U L O I V

EL CONTROL PRESUPUESTAL Y LA INFLACION

En el capítulo anterior se examinaron los problemas que plantea la inflación para la planeación e implementación de presupuestos de operación. Estos problemas se estudiaron desde la perspectiva de anticipar situaciones que se estima habrán de imperar durante el periodo presupuestado (situaciones ex-ante). El presente capítulo trata los problemas que origina la inflación a la última etapa del proceso, el control presupuestal, estudiando las situaciones ya ocurridas -- (situaciones ex-post).

CONTROL DE LOS PRESUPUESTOS.

En el sentido usual en la Administración, "Control es determinar lo que se está haciendo, esto es, evaluar el desempeño y, si es necesario, aplicar medidas correctivas, de manera que el desempeño esté de acuerdo con los planes" (definición de George R. Terry en "Principios de Administración"). Para este autor, el control del presupuesto "es el proceso de averiguar lo que se está haciendo y comparar estos resultados con los datos del presupuesto correspondiente, con el fin de aprobar los logros o remediar las diferencias".

En el presente trabajo, se aceptan estas definiciones haciendo la siguiente precisión: En la definición de control presupuestal debe entenderse que la aprobación de logros o el remedio de diferencias depende no sólo del grado de apego logrado entre los datos reales y los presupuestados, sino también de la validez del presupuesto mismo como parámetro.

Es conveniente subrayar lo anterior, ya que en épocas de inflación adquiere relevancia la naturaleza cambiante del entorno económico y social, por lo que antes de recurrir en forma mecánica a analizar las diferencias tomando las bases e hipótesis que sustentan el presupuesto, así como a modificar o emprender acciones para tratar de apegarse a toda costa al presupuesto, deben cuestionarse las bases e hipótesis originales ante la realidad del entorno. Esto lleva también a reconsiderar la idea tradicional de que el presupuesto debe anticipar con la mayor exactitud posible las circunstancias en que se desarrollará la operación de la entidad presupuestadora, pues en la actualidad se acepta que el fin primordial del presupuesto (sea público o privado) consiste en servir como instrumento para la planeación de las empresas promoviendo la optimización en el uso de recursos, lo cual requiere el abandono de la colección estática de cifras para asumir un carácter dinámico relacionado con la planeación, ejecución y control de la operación.

Visto entonces en esta perspectiva, se aprecia la gran importancia del control presupuestal en una economía con inflación cercana a los tres dígitos, por que además de proporcionar directamente información que permite evaluar las estrategias de la empresa presupuestadora, en forma colateral propicia un análisis y evaluación de las condiciones externas de operación.

COMPARACION DE CIFRAS PRESUPUESTADAS Y REALES.

Antes de seguir adelante en el presente capítulo, debe darse respuesta a tres interrogantes fundamentales del control presupuestal: ¿cómo se lleva a cabo? ¿cuándo debe ejercerse? y ¿quién o quiénes son responsables directos de él?

a). Cómo se lleva a cabo.

La respuesta más obvia es desde luego, estableciendo comparaciones cuantitativas, primordialmente en unidades monetarias, entre las operaciones proyectadas y las realmente efectuadas. Para este efecto, se toma la información financiera que proporciona la contabilidad, complementada con otra información de carácter extracontable en caso necesario. El carácter homogéneo que debe existir en los criterios utilizados para la contabilidad y el presupuesto se destaca en esta etapa del proceso presupuestal, ya que sin la mencionada homogeneidad no sería posible comparar ambos, ni tampoco por con-

siguiente, conocer el grado de eficiencia logrado en la operación, salvo que se disponga de un sistema que produzca en paralelo al sistema contable la información adecuada, con la duplicidad de esfuerzos y de costos que esto implica.

Pero si bien la comparación de cifras contables y presupuestadas es el punto de partida del control presupuestal, la verdadera importancia de éste radica en las conclusiones que se obtengan como resultado de analizar las variaciones -- que hayan surgido, por que de esta manera se está en posibilidad de tomar diversas e importantes decisiones, por ejemplo:

- Tomar medidas correctivas a ineficiencias que se detecten en la operación de la entidad presupuestadora.

- Corregir fallas de planeación de la entidad, incluyendo a los objetivos fijados, si se observan malas apreciaciones o errores en los cálculos.

- Adaptar los planes y presupuestos a situaciones nuevas no previstas, internas y externas.

- Corregir registros contables erróneos, si se encuentra el caso.

- Avalar métodos, hipótesis y bases originales, si --

queda demostrada su confiabilidad.

- Otras acciones.

b). Cuando se lleva a cabo.

En una época de inflación es particularmente necesaria la oportunidad del control presupuestal. Esto significa que no debe esperarse a la conclusión del período elegido para analizar y evaluar desviaciones, sino anticiparse a los acontecimientos cuando esto sea posible, o por lo menos, en cuanto se manifiesten, para tomar las medidas que según su importancia relativa sean convenientes, y que pueden consistir en tomar alguna o algunas de las decisiones citadas en el inciso precedente.

c). Quién lo lleva a cabo.

En lo que concierne a la detección de situaciones que provoquen o vayan a provocar desviaciones del presupuesto, es deseable involucrar a toda la organización en su conjunto. -- Por lo que se refiere al análisis y evaluación de situaciones y de las variaciones en sí, es conveniente que participen todos los directamente relacionados, tales como el director del presupuesto, los miembros del comité encargado de su preparación y control, las instancias encargadas de su aprobación y los dirigentes o responsables de departamentos que se relacionen con el problema.

Dado que la expresión más notoria del presupuesto es en unidades monetarias, se reafirma lo dicho anteriormente en el sentido de que el punto de partida para el control presupuestal es la comparación de cifras, ya que en todos los casos, es necesario valuar en unidades monetarias sus efectos.

Por lo hasta ahora expuesto, se hace necesario tratar en detalle lo referente al análisis y evaluación de desviaciones de las cifras reales contra las presupuestadas, estudiadas preponderantemente desde la perspectiva de enfrentar un entorno inflacionario.

ANÁLISIS Y EVALUACION DE DESVIACIONES.

Las desviaciones, resumiendo lo que hemos visto, se producen o se anticipa que se producirán como consecuencia de situaciones imputables o no a la operación de la empresa, y que pueden localizarse en la fase de planeación o en la de implementación del presupuesto. Por lo tanto, se estudiará enseguida lo relativo a la influencia de la inflación en el control de los diferentes presupuestos particulares que componen el presupuesto global de operación típica de las empresas.

a). Control del presupuesto de ventas.

A partir de la comparación de las cuotas de venta presupuestadas para el periodo, tanto en unidades como en impor-

tes, se empiezan a reunir elementos de información para conocer la eficiencia con que se ha actuado en la comercialización de los productos. Dependiendo de las características -- propias de comercialización que tenga la empresa, se inicia el control de las ventas comparando las cantidades presupuestadas y reales desde el mayor grado de detalle contenido en el presupuesto, como por ejemplo, ventas por producto, por género o línea de productos, por zona, por agente de venta, por sucursal, etc. Asimismo, ventas por día, semana, mes, temporada, etc. El control presupuestal de las ventas se establece con tal grado de detalle con el fin de facilitar el estudio de las desviaciones incurridas, tanto en éstas como en su costo.

El siguiente paso del control de las ventas consiste en analizar las desviaciones al presupuesto, buscando determinar las causas de ellas. Considero que ante un medio inflacionario, es requisito tener en cuenta diversas peculiaridades, que se comentan a continuación.

10. Resalta la conveniencia de contar con un nivel de detalle adecuado en las comparaciones presupuesto-real, -- buscando asegurar que el análisis llegue a la profundidad necesaria para obtener conclusiones sólidas y para evitar generalizaciones que oculten problemas existentes o en gestación. Como una premisa financiera básica en épocas de inflación con

siste en atender la rentabilidad particular de cada producto o línea de productos, es comprensible la exigencia del mayor detalle, también para este fin.

2o. Como los rápidos cambios en los precios del mercado, comunes en la inflación, actúan como agentes distorsionantes de todo tipo de información económica y financiera, y precisamente para poder evaluar la corrección de los precios que se han asignado a los productos, en lo que respecta al control presupuestal de ventas es imprescindible estudiar el doble aspecto de unidades físicas y valor de las ventas, como se observa en el siguiente ejemplo.

Se suponen los siguientes datos:

<u>Artículo</u>	<u>Ventas Us.</u>		<u>Ventas Valores</u>		<u>Precio X Unid.</u>	
	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>
A	500	480	\$ 15 000	\$14 400	\$ 30.00	\$30.00
B	650	535	45 500	39 590	70.00	74.00
C	<u>1 300</u>	<u>1 120</u>	<u>45 500</u>	<u>49 280</u>	<u>35.00</u>	<u>44.00</u>
	<u>2 450</u>	<u>2 135</u>	<u>\$106 000</u>	<u>\$103 270</u>	<u>\$ 43.27</u>	<u>\$48.37</u>

Si únicamente se analizan las ventas en importes, los datos son como sigue:

<u>Artículo</u>	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Variación</u>	
			<u>\$</u>	<u>%</u>
A	\$ 15 000	\$ 14 400	(600)	(4.00)
B	45 500	39 590	(5 910)	(12.99)
C	<u>45 500</u>	<u>49 280</u>	<u>3 780</u>	<u>8.31</u>
	<u>\$106 000</u>	<u>\$103 270</u>	<u>2 730</u>	<u>2.58</u>

En cambio, los datos de ventas en unidades arrojan lo siguiente:

<u>Artículo</u>	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Variación</u>	
			<u>US.</u>	<u>%</u>
A	500	480	(20)	(4.00)
B	650	535	(115)	(17.69)
C	<u>1 300</u>	<u>1 120</u>	<u>(180)</u>	<u>(13.85)</u>
	<u>2 450</u>	<u>2 135</u>	<u>315</u>	<u>12.85</u>

Como se observa, analizando solo el importe de las -- ventas puede creerse que las variaciones no son tan importantes (más aún si se toman las ventas totales, lo que reafirma en el punto lo. precedente), e inclusive se observa que el artículo "C" rebasó la venta esperada; pero si también estudiamos el comportamiento de las ventas en unidades, el cuadro se presenta más difícil, ya que se encuentran variaciones negativas en los tres artículos, y porcentualmente superiores a las obtenidas en importes. Esto nos da pauta para entender que --

si la desviación obtenida en importes no fue mayor, se debe a que las ventas se realizaron a precios superiores a los presupuestados. Entonces debemos juzgar si los precios reales se debieron a condiciones no previstas o a errores en su determinación; si las cuotas de venta en unidades no se alcanzaron por falta de eficiencia, o por que su presupuesto fue mal determinado, o bien por que las condiciones externas lo impidieron por haber evolucionado en forma diferente el pronóstico, etc.

3o. En todo caso, es importante conservar las cédulas y papeles de trabajo en los que se formularon los presupuestos, mismos que servirán de referencia en el estudio de las variaciones, en virtud de que con ellos es posible reproducir el presupuesto introduciendo los datos reales que ya se tengan, para detectar en el desarrollo del proceso de su obtención, en qué paso se hicieron cálculos o hipótesis desacertados.

4o. Debe prestarse la máxima atención a las situaciones en que se encuentre haber operado con ineficiencia, tanto en la determinación de precios de venta como en la cantidad y calidad del trabajo realizado para lograr las ventas.

5o. En el control de las ventas en particular, resulta imprescindible en una situación inflacionaria la oportuni-

dad para ejercerlo, de tal manera que no debe esperarse a que concluya el período presupuestado para ello, sino que en la medida en que el grado de análisis de tiempo con que se formuló lo permita, se deben iniciar las comparaciones en forma automática, en el momento en que se disponga de los datos reales correspondientes. El motivo de esto, insistiendo en lo que se dijo en la parte que trata de su formulación, es que el presupuesto de ventas es el eje en torno al cual se estructura todo el aparato presupuestal, de tal manera que cualquier desviación en él, forzosamente repercute en otros de los presupuestos, principalmente en los obtenidos para costos de materia prima y otros costos variables, inventarios, cuentas por cobrar, flujo de efectivo, cuentas por pagar y resultados, comunmente en el orden asentado. Por esta razón, las comparaciones presupuesto-real de ventas deben ser sistemáticas y oportunas para permitir en todo momento la revisión crítica del presupuesto general de operación, que como también se indicó, resulta valioso para enfrentar la inflación si está dotado de elasticidad para adaptarse a situaciones cambiantes. Sobre el particular es interesante apuntar que el término "control" además de significar comprobación o examen por medio de comparaciones, también denota el dominio sobre el desarrollo de una actividad, por lo tanto, estimo que principalmente en medio de una inflación se debe procurar abarcar ambos aspectos.

60. A efecto de lograr un dominio sobre el desarrollo de actividades, por lo menos en lo que a la empresa corresponde, debe asumirse el dominio de las situaciones "controlables". Reiterando el papel del presupuesto como parámetro y promotor de eficiencia, debe enlazarse éste a todos los mecanismos de control interno existentes y de esta manera, en una concepción integral del control de la empresa, ser objeto de revisión en los programas de auditoría interna de la empresa, pudiendo beneficiarse recíprocamente de los trabajos que se realicen para ambos.

En el área concreta de ventas, la colaboración entre el control presupuestal y la auditoría interna se daría en función a la revisión de las acciones realizadas para la consecución de las metas de venta como parte decisiva en el logro de los objetivos institucionales.

b). Control de los presupuestos de producción y distribución.

En este inciso se agrupan los controles de los presupuestos de producción en unidades físicas; de costo de producción con sus tres elementos, materias primas, mano de obra y gastos de fabricación; de inventarios de materias primas y otros inventarios; y de gastos de venta y administración.

Como en el caso de presupuestos de ventas, para estos y todos los demás presupuestos que forman el de operación, el control se inicia con la comparación de cifras presupuestadas con las reales. Enseguida se comentan algunos aspectos del control presupuestal ejercido en condiciones de inflación.

10. Control del presupuesto de producción en unidades.

A partir de la comparación presupuesto-real de la cantidad, naturaleza y época de producción de los artículos fabricados en el período, y el de su relación con los artículos vendidos presupuestados y reales, se van obteniendo los primeros indicativos sobre el comportamiento de los niveles de productividad, que se evalúan en definitiva con el control presupuestal de los costos de producción. Mientras tanto, puede irse evaluando la utilización de la capacidad instalada en la planta, para lo cual es idóneo combinar o apoyarse en estudios de ingeniería industrial, requiriéndose también la participación de los responsables en el área de producción. Por medio de la ingeniería industrial, sobre todo si existe una adecuada coordinación con el área financiera, como sería el caso si se posee un sistema de costos estándar muy depurado, es posible concluir sobre la eficiencia obtenida en los procesos productivos incluyendo la óptima utilización de los recursos materiales y humanos de acuerdo a los métodos y procedi-

mientos tecnológicos con que se cuenta, así como determinar la bondad o deficiencia de los mismos según los estándares de funcionamiento esperados. En resumidas cuentas, el control presupuestal de las unidades productivas debe responder las siguientes interrogantes:

¿El volumen de producción corresponde satisfactoriamente a las necesidades del mercado?

¿La calidad de los productos es la planeada?

¿Se cumplen sin contratiempos los programas de producción?

Puesto que ante la inflación es fundamental la máxima eficiencia en todos los órdenes, la función fabril es decisiva dentro de la operación total de la empresa.

2o. Control presupuestal del costo de producción.

Por lo que respecta a compras, consumos y existencias de inventarios, el control presupuestal de los mismos debe --ejercerse también con toda oportunidad, guiando en lo posible a la operación de la empresa mediante llamadas de atención sobre las variaciones.

En virtud de permitir medir otro aspecto de la produc

tividad por cuanto a la correcta utilización de las materias-primas y la adecuada rotación de las existencias de inventario, el control presupuestal debe advertir sobre artículos absolutos o de lento movimiento, dificultades de abastecimiento y valuación deficiente para fines de costos, todas ellas situaciones favorecidas por la inflación.

En relación a la mano de obra directa y los gastos indirectos de fabricación, son aplicables los comentarios que se apuntan en el punto 3o. relativo al costo de distribución. Antes de pasar a él, es conveniente señalar la importancia de relacionar el control del costo de ventas con el control de las propias ventas, pues desde su inicio en la comparación de cifras, se obtienen algunos indicios sobre la dirección a seguir en el análisis. Para mayor claridad citaré de nueva cuenta los datos del ejemplo presentado en el control del presupuesto de ventas, complementado con nuevos datos relativos al control del costo de ventas.

Control del presupuesto de ventas.

<u>Artículo</u>	<u>Ventas Us.</u>		<u>Ventas \$</u>		<u>Precio Unitario</u>	
	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>
A	500	480	\$ 15 000	\$ 14 400	\$ 30.00	\$30.00
B	650	535	45 500	39 590	70.00	74.00
C	<u>1 300</u>	<u>1 120</u>	<u>45 500</u>	<u>49 280</u>	<u>35.00</u>	<u>44.00</u>
	<u>2 450</u>	<u>2 135</u>	<u>\$106 000</u>	<u>\$103 270</u>	<u>\$ 43.27</u>	<u>\$48.37</u>

Control de presupuesto de costo de ventas.

<u>Artículo</u>	<u>Ventas Us.</u>		<u>Costos \$</u>		<u>Costos Unitario</u>	
	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>
A	500	480	\$ 10 000	\$ 10 080	\$ 20.00	\$ 21.00
B	650	535	31 200	26 750	48.00	50.00
C	<u>1 300</u>	<u>1 120</u>	<u>31 200</u>	<u>32 480</u>	<u>24.00</u>	<u>29.00</u>
	<u>2 450</u>	<u>2 135</u>	<u>\$ 72 400</u>	<u>\$ 69 310</u>	<u>\$ 29.55</u>	<u>\$ 32.46</u>

Para fines prácticos, tomando sólo los totales (aunque en la realidad debe analizarse cada artículo) los datos nos indican los siguiente:

	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Variación</u>	
			<u>%</u>	<u>%</u>
Ventas	\$106 000	\$103 270	\$(2 730)	(2.58)
Costo de Ventas	<u>72 400</u>	<u>69 310</u>	<u>(3 090)</u>	<u>(4.26)</u>
Utilidad Bruta	<u>\$ 33 600</u>	<u>\$ 33 960</u>	<u>\$ 360</u>	<u>1.07</u>
Venta Unidades	<u>2 450</u>	<u>2 135</u>	<u>(315)</u>	<u>(12.86)</u>

De estos datos se desprenden diversas preguntas, entre otras:

¿Por qué si la venta en unidades fue inferior en ---- 12.86% a la cantidad presupuestada el costo de ventas lo fue en sólo 4.26%?

¿Por qué si el costo de ventas disminuyó en 4.26% con relación al presupuesto, las ventas lo hicieron en 2.58%?

Como consecuencia de lo anterior ¿es conveniente o no haber obtenido una utilidad bruta casi igual a la presupuestada?, etc.

Entonces, se observa la conveniencia de analizar cada aspecto en lo individual, pero también relacionado con su ubi

cación en un universo determinado, pues no cabe duda que en muchos casos se encuentra la influencia del entorno inflacionario.

3o. Control presupuestal del costo de distribución.

Para este concepto, al igual que para la mano de obra directa y para los gastos indirectos de fabricación, se establecerá el control presupuestal que corresponde según el tipo de presupuesto empleado; en base histórica, en base cero o -- por programas. Pero de cualquier manera, lo que se pretende es poder obtener un juicio sobre la eficiencia lograda al incurrir en los gastos del período; claro que esto es más fácil en el caso de que se hayan utilizado presupuestos por programas o en base cero, pero debe ser igualmente aplicable al control de los presupuestos tradicionales.

Con relación a la depreciación de activos cargada a resultados, conviene señalar que si se presupuestó un ajuste de complemento por reexpresión de cifras, debe considerarse esta circunstancia al momento de analizar las variaciones.

En lo relativo a los demás conceptos de gastos, el -- análisis debe llegar hasta el nivel de subcuentas o sub-subcuentas reales, independientemente de si en el presupuesto se tiene o no este grado de detalle. Por otro lado, como dijimos, la forma ideal de evaluar el desempeño de cada área de

responsabilidad o centro de costo es contar con presupuestos por programas o en base cero, pues así se puede encontrar el nivel de eficiencia en operación de cada centro basándose en las relaciones de costo-beneficio, esto es, en la apreciación del logro de objetivos en comparación con los gastos incurridos. Como en todos los presupuestos, en los que aquí se comentan la principal influencia negativa de la inflación es el alza incontrolada de precios. Para enfrentar esta situación cabe recordar lo mencionado en la parte relativa al control presupuestal de las ventas: El control también denota un dominio sobre el desarrollo de actividades.

Por cuanto al control de la mano de obra, debe establecerse considerando por una parte si los parámetros establecidos (como serían cuotas horas-hombre, de volumen físico de producción por operario de máquina, etc.) son los adecuados para la empresa y funcionaron debidamente en medio de la inflación o la contracción de la actividad económica general -- los desvirtúa. Por otra parte, también se debe considerar el hecho de que conflictos laborales, huelgas y negociaciones de contratos colectivos pueden haberse realizado en forma diferente a lo esperado, o en forma imprevista, afectando el costo presupuestado.

Por último, en lo relativo a los demás gastos, es importante determinar si los variables aumentaron o disminuye--

ron en función al elemento de las ventas con que se relacionaron presupuestalmente (unidades producidas, importe de venta, cantidades en existencia, etc.) o si siguieron otros patrones de cambio por ineficiencia de operación y/o por inadecuada selección de la variable independiente, y aplicable a la totalidad de costos y gastos para los que se hayan correlacionado - sus presupuestos a índices de precios pronosticados, es fundamental comparar contra la realidad los pronósticos que sirvieron para efectuar la indexación.

c). Control del presupuesto de gastos financieros.

Para los gastos financieros se debe tener un control-presupuestal específico para cada concepto de gasto, debiendo tomarse en cuenta también que la inflación se refleja en algunos de ellos.

En general, para conceptos tales como comisiones y situaciones bancarias, descuentos por pronto pago, gastos de cobranza, etc., son aplicables los comentarios presentados para gastos de distribución.

Las cuentas de cobro dudoso indicarán aspectos de la-eficiencia en la función de cobranzas y de la bondad de polí-ticas financieras, puesto que el desorden económico incremen-tado por la inflación produce normalmente problemas de recupe-ración en la cartera de clientes, así pues, un buen análisis-

en el control presupuestal debe proporcionar información que permita acciones correctivas oportunas.

En lo que se refiere a los conceptos que se agruparían en el costo integral de financiamiento, ya que se compone de intereses pagados por capitales en préstamo, efecto por posición monetaria y diferencias cambiarias, es conveniente estudiar cada concepto por separado. De esta manera, los intereses pagados serán semejantes a su presupuesto si se respetó el presupuesto de pasivos por préstamos y si se pronosticó acertadamente la evolución de las tasas de interés en el mercado financiero. Por el contrario, el hecho de haber contraído pasivos superiores a lo presupuestado puede indicar problemas de liquidez, etc.

El resultado por posición monetaria, obtenido en caso de reexpresar los estados financieros conforme a principios de contabilidad, será consecuencia de la estructura lograda a través del tiempo en los activos y pasivos monetarios, y por tanto su análisis se fundamentará en el control de dichos activos y pasivos.

Por último, las diferencias cambiarias, además de atender a la estructura y operaciones realizadas en moneda extranjera, deberán tomar en cuenta el presupuesto de la paridad técnica contra la determinación real al momento de anali-

zar sus variaciones.

d). Control de los presupuestos de los demás conceptos de resultados.

En el caso de otros gastos y productos, dado que agrupan conceptos de naturaleza eventual y difícilmente pronosticables, en su control debe estudiarse cada circunstancia que haya concurrido en particular, y para efectos de la inflación tener siempre presente la posibilidad de encontrar manifiesta su influencia.

Para el Impuesto sobre la Renta y la participación de utilidades a trabajadores, el control presupuestal se avoca principalmente a analizar las bases de su determinación presupuestada y real, o sea, a analizar los ingresos acumulables y los gastos deducibles que arrojan en síntesis los impuestos y la utilidad repartible neta. Como análisis de ingresos y gastos se efectúan previamente, aquí solo resta revisar el aspecto de su participación o no participación para determinar el impuesto y la base de reparto de utilidades a trabajadores. En épocas de inflación y para planeación financiera general de la empresa, resulta conveniente aplicar la técnica de impuestos diferidos para registro de diferencias temporales de impuesto y participación, como consecuencia de divergencias en el tratamiento de algunas partidas de resultados -

según la práctica contable y según las disposiciones legales-vigentes (ejemplo común: las diferencias en cambios, que la ley permite su deducción o acumulación hasta que se paguen o cobren, diferencia de criterio con principios de contabilidad, más pronunciada si se utiliza la paridad técnica). En tal caso, el presupuesto primero y el control presupuestal -- después, deben tener presente esta circunstancia.

e). Control del presupuesto en los rubros del balance.

Puede asegurarse que las cuentas de balance son producto de las operaciones fundamentales de la empresa (como es el caso de Efectivo en Caja y Bancos, Cuentas por Cobrar, Inventarios, Cuentas por Pagar) o bien registran los elementos que hacen posibles dichas operaciones (los Activos Fijos, Cargos Diferidos y Otros Activos, Créditos Diferidos y Capital - Contable). Así pues, sus movimientos y saldos están condicionados a lo que ocurra en los conceptos registrados por las -- cuentas de resultados. Esta consideración es importante al ejercer el control presupuestal, pues una interpretación completa y adecuada de sus variaciones presupuestales requiere -- hacerse bajo el conocimiento del comportamiento de las ventas, costos y gastos.

Partiendo de esta idea, el control presupuestal de --

cuentas de balance en una situación de inflación deberá dar - preferencia a la evaluación de la eficiencia financiera tal - que haya originado los movimientos y saldos obtenidos en el - período a través del manejo de los recursos y su financiamiento ante las características objetivas del entorno.

De esta manera, es evidente que los parámetros de eficiencia que suponen los presupuestos, deben ser evaluados en - función a su correspondencia a las condiciones externas y a - las operaciones realmente efectuadas. Como ejemplo de lo an - terior se puede citar la comparación de rotaciones de cuentas por cobrar y por pagar. Suponiendo como ilustración los si-- guientes datos:

Ventas presupuestadas	\$ 25 000
Ventas reales	22 000
Saldo presupuestado promedio de clientes (12 meses)	2 000
Saldo real promedio de clientes (12 meses)	2 500

La rotación de clientes sería como sigue:

	<u>Presup.</u>	<u>Real</u>	<u>Variac.</u>
Ventas totales	\$ 25 000	\$ 22 000	\$ (3 000)
Entre: días del período	<u>365</u>	<u>365</u>	<u>365</u>
Venta diaria promedio	<u>68.5</u>	<u>60.3</u>	<u>8.2</u>
Saldo promedio de clientes	2 000	2 500	500
Entre: venta diaria promedio	<u>68.5</u>	<u>60.3</u>	<u>-0-</u>
Rotación promedio del saldo de clientes (en días)	<u>29.2</u>	<u>41.5</u>	<u>12.3</u>

Esto nos indica que el período de recuperación de los saldos de clientes es superior en 12.3 días a lo previsto, -- además de que las ventas (y con ellas la cantidad de recursos monetarios potenciales) fueron inferiores a las esperadas, si tuación común en una inflación y altamente adversa a un adecuado flujo de efectivo.

Si lo anterior lo relacionamos con las rotaciones promedio de los saldos presupuestos y reales de proveedores en el año, podemos apreciar mejor la magnitud del problema; si resulta que el período de pago a éstos no se incrementó correlativamente, la empresa corre riesgos de liquidez, y si el --

presupuesto preveía una estructura financiera apropiada con base en ambas rotaciones presupuestadas, es claro que dicha estructura se ha perdido, con todas las consecuencias adyacentes.

En lo que se refiere a los rubros del balance que hacen posibles las operaciones de la empresa, concretamente los activos fijos y el capital contable, lo que se debe tomar en cuenta al efectuar su control es además de los planes y programas relativos a adquisiciones y bajas de bienes y movimientos de su depreciación, y a reparto o capitalización de dividendos, nuevas aportaciones de capital y obtención de utilidades, es el hecho de que si la empresa ha efectuado revaluaciones de activos fijos, deberá revisar críticamente sus bases de presupuesto y la forma en que calculó el superávit por retención de activos no monetarios o el resultado por tenencia de activos no monetarios, según sea el caso.

Recapitulando sobre el análisis y evaluación de desviaciones en la etapa del control presupuestal es posible afirmar que las desviaciones obedecen tanto a factores externos o fuera de dominio, como a internos o bajo dominio, y que si se quiere que el presupuesto cumpla plenamente su papel de promotor y medida de eficiencia para la operación, además de instrumento de planeación, debe realizarse un riguroso control a lo largo de todo el proceso de operación de tal forma-

que permita un seguimiento eficaz, siendo particularmente necesario en épocas de inflación, ya que en muchos casos los factores externos y aun los errores en la apreciación de los internos, contienen omnipresente al fenómeno inflacionario y sus efectos característicos.

Desde luego que de poco serviría conocer las causas de las variaciones presupuestales si no se actúa consecuentemente procurando corregir las situaciones perjudiciales cuando esto es posible, o bien buscando la mejor adaptación a las de carácter inevitable.

AJUSTES Y CONCATENACION DE PRESUPUESTOS.

Así como el análisis y la evaluación de desviaciones necesitan efectuarse con oportunidad llevando el grado de análisis al mayor detalle posible y abarcando desde la etapa de planeación del presupuesto con el examen de sus postulados iniciales, como son los objetivos más generales, la selección de procedimientos y el pronóstico general de evolución del entorno, hasta la revisión crítica del control administrativo interno en su conjunto, los ajustes y adecuaciones que se hagan patentes por consiguiente, deberán tener la misma extensión y profundidad, e igualmente deberán poseer la cualidad de ser oportunos dadas las circunstancias, a fin de permitir el uso de la herramienta presupuestal en sus mejores condicio

nes; esto significa que el presupuesto deberá estar sujeto a una adecuación permanente y sistemática, resaltando de nuevo la conveniencia de la elasticidad en el presupuesto, pues de otra manera los rápidos cambios característicos de una economía inflacionaria, rebasarían y reducirían a la obsolescencia tan apreciable herramienta.

Es entonces un requisito que los ajustes que se realicen, coloquen al presupuesto no sólo en posición de corresponder a las circunstancias actuales o recientes que se hayan detectado, sino también en posición de continuar su labor en favor de la planeación y el control de expectativas. Para lograr esto, pongo a consideración algunas ideas basadas en aspectos tratados en el transcurso del presente trabajo.

a). Los ajustes al presupuesto deben realizarse en el momento mismo de su determinación. La situación económica inflacionaria no concede ningún margen de tiempo para indecisiones.

b). Deben abarcar todo lo necesario para corregir incompatibilidades a circunstancias actuales y futuras en lo posible, sin dejar ningún residuo.

c). Un ajuste al presupuesto debe además de cambiar las cifras que corresponda, cambiar aquello que originó las -

cifras iniciales, sea una hipótesis, un pronóstico, un cálculo, un método o un sistema, de tal manera que el error no se vuelva recurrente.

d). Como el hecho de cambiar algunas partes del presupuesto tiene un efecto psicológico negativo en muchas personas que aún tienen la idea de medir el éxito del presupuesto por el grado que este logre de acierto en los pronósticos, debe darse difusión amplia a sus verdaderos objetivos y a los motivos que se tengan para ajustarlo.

e). Ante situaciones en las que la desviación del -- presupuesto pueda atribuirse a actuaciones deficientes, son -- éstas las que se deben corregir, no el presupuesto.

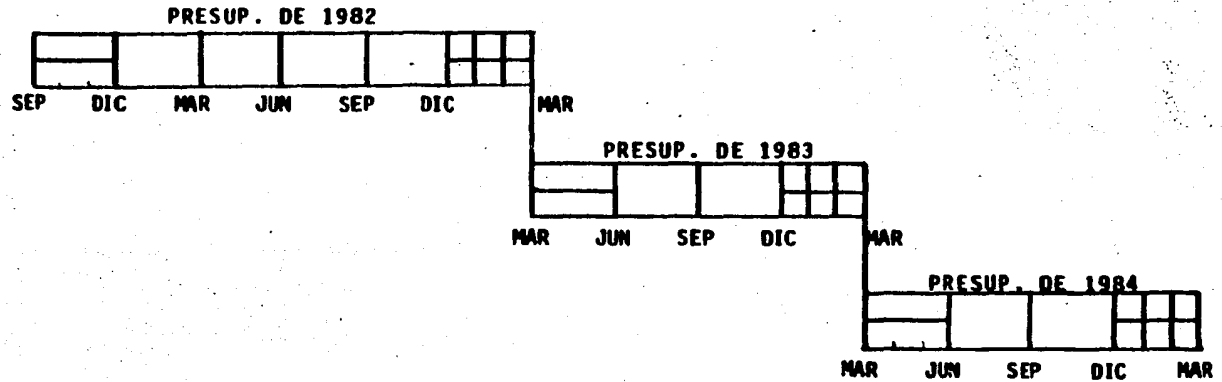
f). En todos los casos en que surja la necesidad de efectuar algún ajuste, debe existir la participación de todas las personas responsables relacionadas, quienes aportarán sus puntos de vista.

g). Además de los ajustes procedentes, deben emprenderse las acciones a que haya lugar en cada caso.

h). Debe tenerse siempre en mente la posibilidad de que el examen realizado para el control presupuestal revele -- puntos débiles en la organización y en la actuación de las --

ESQUEMA DE UNA SUCESION INDEBIDA DE PERIODOS PRESUPUESTALES

CUADRO N.º 5

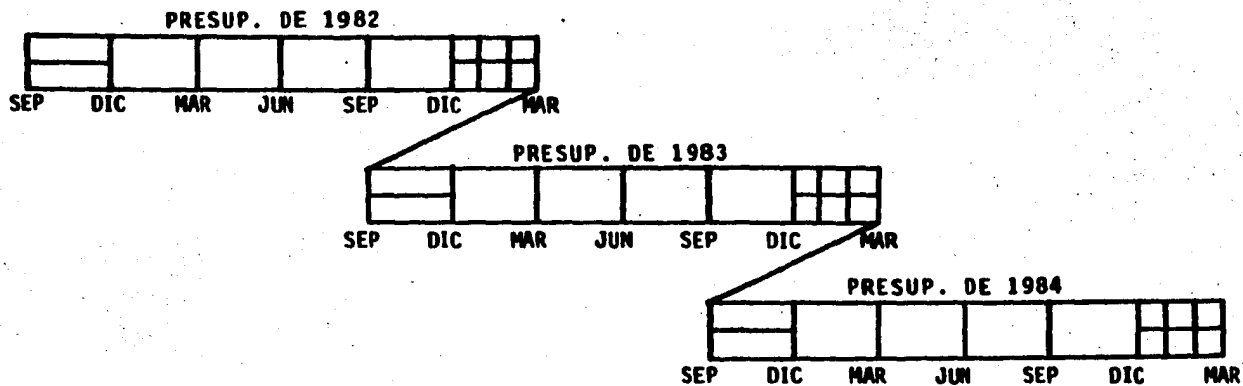


 PERIODO DE PLANEACION Y ELABORACION

 PERIODO PRESUPUESTADO

 PERIODO DE CONTROL Y AJUSTES

CONCATENACION DE PERIODOS PRESUPUESTALES



 PERIODO DE PLANEACION Y ELABORACION

 PERIODO PRESUPUESTADO

 PERIODO DE CONTROL Y AJUSTES

personas.

Después de determinados los ajustes, se entra al último paso del control presupuestal en el cual se prepara el terreno y se ejecutan las acciones para concatenar sucesivos períodos presupuestales.

Como se ilustra en el cuadro No. 5, no es posible, en razón al tiempo, concluir un período presupuestal incluyendo su control, antes de iniciar otro, pues equivaldría a dejar un lapso de tiempo sin presupuestar, lo cual no es conveniente, entonces, como alternativa se tendría el iniciar cada período presupuestal a continuación del precedente, independientemente del control del anterior. En este caso los ajustes que surgieran después de iniciado un nuevo período presupuestal, tendrían efecto para este nuevo período.

En forma esquemática y simplificada, la concatenación de presupuestos se puede representar con la gráfica que se muestra en el cuadro No. 6.

Como puede observarse en dicha gráfica, todos los esfuerzos puestos en concurso, todos los recursos materiales, técnicos y humanos utilizados en la planeación, implementación y control presupuestales, vuelven a ocupar una posición similar a la inicial, para reiniciar el proceso, solo que pa-

ra entonces ni ellos ni las expectativas son ya los mismos, sino que corresponden a nuevas bases cuantitativas y cualitativas, como sucede en los fenómenos de orden social y económico, en los cuales la ilusión de su inmutabilidad debe ser abandonada.

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

Las manifestaciones más evidentes de la situación inflacionaria actual de nuestro país y de otros, como son el aumento generalizado de precios, las presiones devaluatorias a la moneda, el exceso de la base monetaria en circulación frente al conjunto de bienes y servicios disponibles, etc. tienen un alcance global del cual no puede sustraerse ninguna entidad que realice las funciones de producción, distribución, intercambio y/o consumo de los bienes y servicios en el ámbito nacional del país de que se trate.

En estas circunstancias se agudiza la necesidad de -- las entidades de contar con una planeación adecuada de su operación futura, sin embargo, el modelo económico-social de -- nuestro país, ya de por sí impropio para satisfacer esta necesidad, como resultado del proceso inflacionario incrementa -- las dificultades para la planeación, principalmente en lo que se refiere a la predeterminación de las condiciones futuras -- del entorno, de tal manera que cualquier pronóstico expresado en estas circunstancias resulta de carácter aleatorio.

Como consecuencia de lo anterior, en mi parecer, los presupuestos de operación que se formulen en las empresas, --

aunque sin perder sus atributos de instrumento básico de la planeación, deben buscar con mayor énfasis promover la eficiencia de operación; de esta manera, a la vez que enfrentan con mayor éxito las dificultades de planeación en épocas de inflación, adquieren una valfa mayor al cubrir ese otro aspecto, decisivo en tales condiciones.

Si se enumeran las características ideales o más apropiadas para los presupuestos a utilizar en un entorno inflacionario, yo propondría las siguientes:

a). En su planeación.

Estudio del entorno utilizando modelos econométricos, para formular hipótesis fundamentadas de su evolución futura, a la cual circunscribir los objetivos y estrategias.

b). En su implementación.

Directamente ligados al inciso anterior y tomando como base lo obtenido en él:

- Asignación de recursos mediante presupuestos en base cero o por programas.

- Determinación anticipada de diferentes grados de realización de los objetivos utilizando presupuestos flexibles.

- Abarcando periodos cortos de tiempo, pero asumiendo la modalidad de "presupuestos móviles", e implementando como complemento expectativas a largo plazo, sin el rigor que supone ser obtenidas de un sistema presupuestal.

- Utilización del método de criterios múltiples para pronósticos de ventas, y fijación matemática de precios de venta por medio de procedimientos de investigación de operaciones, como punto inicial para estructurar el presupuesto total de operación.

- Contemplar la uniformidad de políticas y criterios-contables y presupuestales (incluyendo lo relativo al reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera) a efecto de facilitar el control presupuestal.

c). En su control.

Buscar la oportunidad en la comparación de cifras de presupuesto a real, y el análisis cuidadoso de las causas de desviaciones, tomando en cuenta el contexto de inflación prevaliente.

Por lo que se refiere al futuro de la propia técnica-presupuestal, su utilización práctica responde a las necesidades e intereses dominantes en el sistema económico y social - en el cual actúan las entidades que lo adopten, y es de espe-

rarse por esa misma razón su continuo perfeccionamiento, estimulado por el avance sin precedentes de la base material y -- técnica de la producción de bienes, así como por la sustitución histórica a escala mundial de las relaciones de producción cáducas por formas superiores. Esto obedece a que el -- mundo no puede concebirse como un conjunto de objetos terminados, sino como un conjunto de procesos en el que las cosas -- que parecen estables, al igual que su reflejo en nuestra mente, los conceptos, pasan por una serie ininterrumpida, por un proceso de génesis y caducidad a través del cual, pese a todo su aparente carácter fortuito y a todos los retrocesos momentáneos, se acaba imponiendo siempre una trayectoria progresiva.

B I B L I O G R A F I A

Libros:

- Barkin, D. y Esteva, G.- "Inflación y Democracia, el caso de México", Siglo Veintiuno Editores, México, 1979.
- Del Río González, C.- "Técnica Presupuestal", Ediciones Contables y Administrativas, México, 1979.
- Gamble, A. y Walton, P.- "El Capitalismo en Crisis, la Inflación y el Estado", Siglo Veintiuno Editores, México, 1980.
- Gordon, M. y Shillinglaw, G.- "Contabilidad: un Enfoque Administrativo", Editorial Diana, México, 1973.
- Lange, O. y Banasinski, A.- "Introducción a la Econometría", - Fondo de Cultura Económica, México, 1978.
- "Manual de Práctica Presupuestaria Moderna", Alexander Hamilton Institute / Modern Business Reports, New York, -- 1979.
- Martell, Raúl.- "La Empresa Socialista", Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1978.
- Marx, C. y Engels, F.- "Obras Escogidas", Editorial Progreso, Moscú, 1970.
- Morales F., Carlos.- "Presupuesto y Control en las Empresas", Ediciones Contables y Administrativas, México, 1978.

- Phyrr, Peter A.- "Presupuesto Base Cero", Editorial Limusa, -
México, 1978.
- Stonier, A. y Hague, D.- "Manual de Teoría Económica", Agui--
lar, Madrid, 1972.
- Terry, George R.- "Principios de Administración", Cia. Edito--
rial Continental, México, 1982.
- Thierauf, R. y Grosee, R.- "Toma de Decisiones por medio de -
Investigación de Operaciones", Editorial Limusa, Méxi--
co, 1975.
- Varios Autores / Ortega Pérez de León, A., director de la - -
obra, "Inflación, Estudio Económico, Financiero y --
Contable", Coedición: Instituto Politécnico Nacional--
/ Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Méxi--
co, 1983.
- Vázquez Arroyo, F.- "Presupuestos por Programas para el Sec--
tor Público de México", Universidad Nacional Autónoma
de México, México, 1979.
- Welsch, Glenn A.- "Presupuestos, Planificación y Control de -
las Utilidades", Unión Tipográfica Editorial Hispano--
Americana, México, 1972.

Revistas:

"Administración de Empresas"

Reproducción en el boletín "Noticias Técnicas" del --
"Fondo de Información y Documentación para la Indus--

tria", Buenos Aires y México.

"Contaduría Pública"

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, México.

"Ejecutivos de Finanzas"

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, México.

"Expansión"

Publicaciones Ejecutivas de México, México.

Otras Publicaciones:

Análisis.- 82 La Economía Mexicana, Publicaciones Ejecutivas de México.

Boletines de Principios de Contabilidad.- Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Boletines de Normas y Procedimientos de Auditoría.- Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Boletines Análisis Económico.- Publicaciones Ejecutivas de México.

Boletín Mensual de Información Económica.- Secretaría de Programación y Presupuesto.

Diccionario de la Lengua Española.- Real Academia Española de la Lengua, Editorial Espasa-Calpe, Madrid, 1970.

Indicadores Económicos, Cuadernos Mensuales.- Banco de México Ley del Impuesto sobre la Renta.

Ley del Impuesto al Valor Agregado.

Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.

**Materia) y Apuntes de la conferencia: "La Administración Fi--
nanciera en una Epoca de Inflación / Recesión" por --
Neil A. Churchill**

**Notas Fiscales Mexicanas.- Boletines de Ruiz Urquiza y Compa-
ña, Contadores Públicos.**

Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta

Reglamento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado

A P E N D I C E

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

BASE 1978=100

<u>PERIODO</u>	<u>INDICE GENERAL</u>	<u>PERIODO</u>	<u>INDICE GENERAL</u>
1968	29.7	1983	
1969	30.7	Ene.	469.9
1970	32.3	Feb.	495.2
1971	34.0	Mar.	519.1
1972	35.7	Abr.	552.0
1973	40.0	May.	575.9
1974	49.5	Jun.	597.7
1975	57.0	Jul.	627.3
1976	66.0	Ago.	651.6
1977	85.1	Sep.	671.7
1978	100.0	Oct.	694.0
1979	118.2	Nov.	734.7
1980	149.3	Dic.	766.1
1981	191.1	Promedio anual	612.9
1982			
Ene.	223.7		
Feb.	232.5		
Mar.	241.0		
Abr.	254.1		
May.	268.4		
Jun.	281.3		
Jul.	295.8		
Ago.	329.0		
Sep.	346.5		
Oct.	364.5		
Nov.	382.9		
Dic.	423.8		
Promedio anual	303.6		

Fuente: Banco de México, S.A.

COMPORTAMIENTO DE LA PARIDAD DEL PESO MEXICANO
FRENTE AL DOLAR DE E.U.

TIPO DE CAMBIO LIBRE O DE MERCADO

FIN DEL PERIODO	PESOS POR DOLAR	FIN DEL PERIODO	PESOS POR DOLAR
1975	12.4906	1983	
1976	19.9500	Ene.	148.6500
1977	22.7363	Feb.	148.6500
1978	22.7243	Mar.	148.6500
1979	22.8025	Abr.	148.6500
1980	23.2561	May.	148.6500
1981	26.2289	Jun.	148.4500
		Jul.	148.3500
		Ago.	148.3500
		Sep.	149.3900
		Oct.	153.4200
		Nov.	157.3200
		Dic.	161.3500
1982			
Ene.	26.6153		
Feb.	44.6389		
Mar.	45.5295		
Abr.	46.3606		
May.	47.1328		
Jun.	48.0405		
Jul.	48.9208		
Ago.	104.0000		
Sep.	70.0000		
Oct.	70.0000		
Nov.	70.0000		
Dic.	148.5000		

Nota: Del 6 al 31 de Agosto de 1982, los datos corresponden - al tipo denominado "general"; del 1o. de Septiembre al 19 de Diciembre del mismo año, los datos se refieren al tipo de cambio "ordinario", y a partir del día 20 de ese mismo mes son nuevamente tipos "de mercado".

Fuente: Banco de México.

DETERMINACION DE LA PARIDAD DE EQUILIBRIOMEXICO-E.U.

(1977 = 100)

	INDICE DE PRECIOS AL MAYOREO		RELACION DE PRECIOS	P A R I D A D DE EQUILY- DE MER- BRIO. CADO.	
	MEXICO	E.U.			
Agosto 1976	68.1	94.7	0.719	16.24	12.50
Septiembre 1976	72.2	95.2	0.754	17.03	20.05
Diciembre 1976	89.2	96.4	0.925	20.89	20.21
1 9 7 7	100.0	100.0	1.000	22.58	22.58
Diciembre 1981	235.3	152.3	1.545	34.88	26.16
Enero 1982	246.6	152.9	1.613	36.42	26.36
Febrero 1982	257.4	153.1	1.681	37.96	31.03
Junio 1982	310.2	155.2	1.998	45.12	47.30

Fuente: Elaborado por el CEESP, con datos del Banco de México y U.S. Department of Commerce.

(Tomado del APENDICE II del Boletín B-10 de Principios de Contabilidad del I.M.C.P.)

PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL A PRECIOS DE 1970(millones de pesos)

	1 9 8 0		1 9 8 1 P		1 9 8 2 E	
	Valores	Crecimiento anual %	Valores	Crecimiento anual %	Valores	Crecimiento anual %
Agropecuaria, silvi- cultura y pesca	75703.8	7.1	80533.4	6.4	79846.4	- 1.3
Minería	27390.7	22.3	31927.2	16.6	36812.8	15.3
Industria Manufactu- rera.	209681.9	7.2	225231.8	7.4	213294.5	- 5.3
Construcción	46379.1	12.3	51712.7	11.5	49540.7	- 4.2
Electricidad	12593.9	6.5	13727.4	9.0	14935.4	8.8
Comercio, Restoran- tes y Hoteles.	216174.0	8.1	235337.6	8.9	232278.2	- 1.3
Transporte, Almacena- miento y comunicaciones	62970.1	14.1	69911.6	11.0	67493.2	- 3.4
Servicios financieros, seguros y bienes in- muebles.	82168.4	4.6	86342.0	5.1	90572.7	4.5
Servicios comunales, sociales y persona les.	119777.7	7.5	127898.6	6.8	135828.3	6.2
Servicios bancarios - computados	<u>-10985.1</u>	<u>11.9</u>	<u>-12369.2</u>	<u>12.6</u>	<u>-11809.6</u>	<u>- 4.5</u>
T o t a l	<u>841854.5</u>	<u>8.3</u>	<u>910253.1</u>	<u>8.1</u>	<u>908432.6</u>	<u>- 0.2</u>

E = Estimaciones

P = Preliminares

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales/Secretaría de Programación y Presupuesto.

INDICADORES DE LA INVERSION Y SU COMPORTAMIENTO

BASE = 1980

1. Valor de la importación de maquinaria y equipo:

<u>Año</u>	<u>Millones de dólares</u>	<u>Variación %</u>
1980	8266.5	base
1981	11796.3	+ 42.7
1982	7267.2	- 38.4

2. Valor de la producción interna de maquinaria y equipo:

<u>Año</u>	<u>Millones de pesos</u>	<u>Variación %</u>	<u>Índice de inflación</u>	<u>Valores Deflac.</u>	<u>Variación %</u>
1980	81675.5	base	-	81675.5	base
1981	117449.4	43.8	27.9	84681.0	3.68
1982	138234.3	69.2	58.9	40963.1	(49.8)

3. Valor de la producción de materiales para construcción:

<u>Año</u>	<u>Millones de pesos</u>	<u>Variación %</u>	<u>Índice de inflación</u>	<u>Valores Deflac.</u>	<u>Variación %</u>
1980	52751.1	base	-	52751.1	base
1981	71899.8	36.3	27.9	51839.8	(1.7)
1982	103643.6	96.5	58.9	30712.8	(41.8)

Fuente: Boletines Mensuales de Información Económica/Secretaría de Programación y Presupuesto.

TASAS DE INTERES ACTIVAS

(Porcientos)

MES	<u>1 9 8 0</u>		<u>1 9 8 1</u>		<u>1 9 8 2</u>	
	MONEDA NAL.	MONEDA EXT.	MONEDA NAL.	MONEDA EXT.	MONEDA NAL.	MONEDA EXT.
ENE.	22.6	19.8	36.2	25.3	48.0	19.5
FEB.	24.0	20.2	37.2	22.0	48.7	21.0
MAR.	25.6	23.0	38.2	22.8	50.4	21.5
ABR.	26.7	24.6	37.8	22.6	50.0	21.4
MAY.	27.8	20.9	39.1	24.7	56.6	22.3
JUN.	27.9	15.8	40.2	24.1	64.7	21.6
JUL.	28.1	16.8	40.3	26.0	69.0	21.9
AGO.	28.0	18.0	41.9	25.8	75.7	20.6
SEP.	29.0	16.4	43.8	27.0	70.8	-
OCT.	29.3	18.8	46.0	22.9	70.6	-
NOV.	30.8	20.7	45.7	21.5		
DIC.	33.7	24.0	46.0	16.5		

FUENTE: Banco de México, encuesta entre usuarios del área metropolitana de la Ciudad de México, con saldos de crédito por 10 o más millones de pesos.

(Tomado de Análisis-82 2a. Economía Mexicana/Publicaciones Ejecutivas de México).

EVOLUCION DE LA BASE MONETARIA
(miles de millones de pesos)

Saldos al final de:	TOTAL (A) + (B)	Billetes y mo- nedas en circ. (A)	Reservas de la Banca Nacionalizada, Privada y Mixta			
			SUMA (B)	Cta. Corr. Val. y Dep. Bco. de Mex.	Billetes y Mon. en Caja	Inv. en Certif. de la Tesorerfa
1968	46.0	16.7	29.3	28.5	0.8	-
1969	51.7	18.2	33.5	32.8	0.7	-
1970	57.5	20.1	37.4	36.6	0.8	-
1971	68.3	21.8	46.5	45.8	0.7	-
1972	81.8	26.8	55.0	54.1	0.9	-
1973	99.4	34.2	65.2	62.5	2.6	-
1974	127.6	42.7	84.9	81.2	3.7	-
1975	170.7	52.3	118.4	114.2	4.2	-
1976	221.4	79.9	141.5	137.0	4.5	-
1977	280.1	88.6	191.5	186.0	5.5	-
1978	366.2	114.8	251.4	245.1	5.7	0.6
1979	496.6	149.6	347.0	337.8	9.1	1.0
1980	696.9	194.7	502.2	485.6	16.3	0.3
1981	1028.9	281.8	747.1	700.1	23.1	24.0
1982 (*)	1824.5	406.2	1418.2	1342.6	19.4	56.2

(*) Cifras hasta el mes de Octubre

Fuente: Banco de México, S.A.

INGRESOS PRESUPUESTADOS DEL GOBIERNO FEDERAL

(miles de millones de pesos)

C O N C E P T O	Esperado 1962	Proyecto 1983	Variación %
Total de Ingresos	1395.4	3053.8	124.6
I. Tributarios	965.2	1865.4	93.3
Impuestos sobre la Renta	427.0	580.9	35.0
Impuestos al Valor agregado	267.2	813.5	204.5
Impuestos Prod. y Servicios	170.5	345.2	102.5
Impuestos a la Importación	70.8	83.0	17.2
Impuestos a la Exportación	1.1	1.4	27.3
Impuestos/Erogaciones x Rem.	11.6	17.7	52.6
Impuestos Tenencia Vehíc.	5.2	12.6	137.7
Impuestos Automóviles Nuevos	5.2	11.1	113.5
Otros	6.4	-	-
II. No tributarios	76.1	125.6	65.0
Derechos	20.4	52.2	155.9
Productos	26.6	35.2	32.5
Aprovechamientos	29.1	38.2	31.3
III. Ingresos de Capital	7.5	8.4	6.7
IV. Petroleros	310.7	1054.8	239.5